

MODUL 1 — NLP Practitioner București 2024

Notițe Exhaustive pentru Recapitulare și Testare

Curs: NLP Practitioner București 2024

Traineri: Horia Radu (trainer principal) + Marius Mutu (co-trainer; menționat constant, prezent la modulele 2+)

Structură: Vineri seara (Z1A, warm-up) + Sâmbătă (Z2A-D) + Duminică (Z3A-D), ~250 cursanți

Tema centrală: PACING ȘI RAPORT — comunicarea strategică prin harta mentală

MINDMAP — Structura Modulului 1

MODUL 1: PACING ȘI RAPORT

— ZIUA 1 (Vineri seara – warm-up)

- Z1A: Deschidere & Definirea NLP
 - Reguli de grup (pertu, umor, limbaj coloc vial, confidențialitate, telefon silențios)
 - Exerciții 9 puncte (gândire în afara tiparului)
 - Pilot automat (mental + emoțional)
 - Cuvântul "încă" – gramatică transformațională
 - NLP = Neuro-Linguistic-Programming (definiție)
 - Bandler & Grinder + Perls/Satir/Erickson
 - Modelare ≠ copiere/imitare
 - Hipnoza ca stare naturală (transă)
 - Atitudinea sceptic-deschis

— ZIUA 2 (Sâmbătă)

- Z2A: Round de obiective + Cadru general NLP
 - Promisiuni/așteptări pe flipchart
 - Stare actuală → Stare dorită → Resurse → Strategie
 - Disconfort ca premisă a evoluției
 - Pune-te pe primul loc (egoism sănătos)
 - Escapism, autosabotaj, perfecționism
 - Vindecarea emoțională (anunț)
 - Adicții = emoții neintegrate
- Z2B: HARTA MENTALĂ
 - 5 calități (intim, flexibilă, subiectivă, unică, influențabilă de cuvinte)
 - Vinovăție vs. responsabilitate
 - Tipare și contrazicerea tiparelor
 - Cuvintele care programează:
 - "trebuie" → "aleg / e important să"
 - "încerc" → eliminat
 - "dezamăgit" → "mam dezamăgit"
 - "îmi doresc" → "vreau / aleg"
 - 21 zile pentru tipar nou (delayed gratification)
 - Două legi: fiecare e expert pe harta lui / nimeni nu greșește pe harta lui
- Z2C: Comunicare strategică
 - Trei roluri: ghid / explorator / observator
 - "DAR" anulează / "ȘI" leagă
 - "problemă" → "provocare / situație interesantă"
 - Ascultarea conștientă (a nu întrerupe, a nu da sfaturi)
 - Sindromul salvatorului
 - Sare pe rană / avocatul diavolului
 - Milă vs. compasiune
 - Întrebări de explorare ≠ sfaturi
- Z2D: Premisele NLP + Raport conceptual
 - Premisa: orice comportament are intenție pozitivă
 - Premisa: oamenii nu sunt comportamentele lor (exemplu Hitler/Churchill)
 - Conexiunea ca antidot la dependență
 - Durerea garantată ≠ suferința opțională
 - Intuiția = subconștient + experiență

- └─ Leader vs. șef
- └─ ZIUA 3 (Duminică)
 - └─ Z3A: Procesare ziua 2 + Sharing
 - └─ Frica face parte din călătorie
 - └─ Public speaking ca abilitate-must (Buffett)
 - └─ Cuvintele schimbă realitatea
 - └─ Z3B: RAPORT – concept central
 - └─ Premisa: rezistența = lipsa raportului
 - └─ Pacing (potrivire) → Leading (conducere)
 - └─ Pacing non-verbal: postură, gestică, mimică, privire, respirație, ton/cadență
 - └─ Pacing verbal: argou + jargon
 - └─ Still Face Experiment (Tronick)
 - └─ Resting Bitch Face / expresivitate exersată
 - └─ Z3C: Acuitate senzorială + Calibrare
 - └─ Premisa: nu putem să nu comunicăm
 - └─ Baseline (stare de bază)
 - └─ Congruență / incongruență
 - └─ Gesturi de calmare (oxitocină, neuronii oglindă)
 - └─ Indicator de interes (≠ dovadă de minciună)
 - └─ EXERCIȚIU: Adevărat-Fals-?
 - └─ Z3D: Pacing pe realitate + Închidere
 - └─ Pacing pe realitate (descrierea durerii probabile)
 - └─ Testarea raportului (pas lateral, gest)
 - └─ Trei stări ale raportului: refuzat / rupt / recreat
 - └─ EXERCIȚIU 3 etape: refuz → rupe → recrează
 - └─ Fear of loss (anxietatea de separare)
 - └─ EXERCIȚIU GHIDAT: Copilul interior (sub stejar)

ZIUA 1

Z1A — Deschidere & Tranziția în NLP (Vineri seara)

Structura sesiunii

Sesiune scurtă de warm-up de aproximativ 2 ore, în care Horia setează cadrul cursului, regulile, definiția NLP și introducerea conceptelor de pilot automat și pătrat mental prin exercițiul celor 9 puncte. ~80% interacțiune și exercițiu, ~20% predare conceptuală.

1. Reguli de grup (acord cu mâna sus)

- **Pertu** ("vorbit la pertu, nu la dumneavoastră") — eliminarea titluri profesionale și ierarhice în sală
- **Umor** ("permis să folosesc umorul") — relaxează mintea, livrează informația inconfortabilă "îmbrăcată frumos"

- **Limbaj colocvial / "vorbit franceză"** — acord pentru limbaj nepolitic, vulgar, dezbătut, autenticitate
- **Confidențialitate** — tot ce se discută în sală rămâne în sală, condiție nenegociabilă
- **Înregistrarea audio** este oferită oficial; participanții NU înregistrează (drept la editare al trainerului)
- **Telefoane pe silențios 100%** — chiar dacă crezi că e silențios, verifică
- **Întrebările sunt responsabilitatea cursantului** — "dacă pleci acasă cu o întrebare nepusă, e vina ta"
- **Trainerul nu greșește** ("singura persoană care poate să greșească sunt eu — și eu nu greșesc")
- **Repetenții** (cei care fac cursul a doua/a treia oară) sunt rugați să sprijine prima-experiențieri, nu să răspundă la întrebări retorice

2. Definiția mizei cursului

- **Cursul de NLP = curs de psihologie practică**
- Scop: nu acumulare de informații, ci antrenare de abilități
- "Nu vreau să vă bag în cap o mie de lucruri. Vreau să vă fac să vă simțiți prost de cât de ușor a fost până acum să vă schimbați viața în direcția pe care nu ați făcut-o"
- "Nu sunt guru, nu-i pa fac follower"
- Disclaimer pentru convingeri religioase: "voi provoca anumite convingeri moștenite, dar nu vreau să te jignesc, vreau să te provoc"
- **"Nu mă crede pe cuvânt — testează"** (atitudine sceptic-deschis)

3. Coaching live demonstrativ — Elena Rodica (acceptare vs. resemnare)

- Întrebare deschidere: "diferența între acceptare și resemnare la nivel practic"
- **Acceptare** = ai puterea să faci ceva în privința ei sau să o gestionezi
- **Resemnare** = nu ai nicio putere, ești tot frustrat
- Exemplu: "mă resemnesc că relația mea de cuplu este dureroasă" vs. "accept că relația e așa și fac ceva"

4. EXERCITIUL CELOR 9 PUNCTE

Instrucțiuni:

- 9 puncte (3×3) desenate pe foaie
- Unește cele 9 puncte cu MAXIM 4 linii drepte, **fără să ridici pixul de pe foaie**
- Toate punctele trebuie atinse (tangențial sau străpunse)
- Nu sunt linii oblice excluse — orice linie geometric dreaptă e validă

Soluții:

- **Cu 4 linii** — extinzi traseul în afara "pătratului" imaginar (ieși din percepția că punctele formează un pătrat)

- **Cu 3 linii** — exagerezi mărimea punctelor (Cătălin, 13 ani, descoperă această soluție)
- **Cu 1 linie** — pliază foaia astfel încât punctele să fie suprapuse, sau folosește o linie super-lată

Lecția pedagogică:

- "N-am spus niciodată cuvântul pătrat. Voi v-ați pus regula singuri."
- Întrebare-cheie: "Există în viața ta reguli pe care nu ți le dă nimeni, dar pe care le respecti, ca să te limitezi singur și să suferi?"
- Pilot automat = aplicarea unor reguli auto-impuse necontestate

5. Pilot automat — mental și emoțional

- **Pilot automat mental:** în majoritatea timpului, nu ești la "butoanele minții tale". Constați ce s-a întâmplat după ce s-a întâmplat.
- **Pilot automat emoțional:** ai tendința să-ți crezi mintea ȘI să-ți crezi emoțiile. Ambele sunt subiective și programate.
- Exemple de pilot automat sigur (conduc fără să-mi amintesc traseul) vs. periculos (cuvinte spuse într-o ceartă în cuplu pe care le regreti după)

6. EXERCİȚIU "Nu poți să..."

Pași:

1. Gândește-te la ceva ce nu poți să faci — intensitate 8/10
2. Repetă în minte: "Nu pot să [X]" (de 3 ori)
3. Observă emoția: neputință, frustrare, furie, tristețe, dezamăgire
4. Aceeași situație, repetă: "Nu pot să [X] **încă**"
5. Observă: speranță, soluții, creativitate, curaj, putere

Concluzie: "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor pe care le pot găsi." Aceasta e gramatica transformațională.

7. Definiția NLP

N — Neuro = mintea, neurologia, lumea ta interioară

L — Linguistic = cuvintele prin care îți descrii realitatea

P — Programming = strategii mentale programate prin lingvistică pentru obținerea de rezultate eficiente

Premisă fundamentală:

- Tot ce ai în viața ta în acest moment (bani, relații, sănătate, calitatea somnului, anxietate) **este un rezultat**
- "Meriți tot ce ai în viața ta în acest moment" — nu ca vină, ci ca asumare strategică
- În spatele fiecărui rezultat (ce-ți convine sau nu) este o strategie eficientă

8. Originea NLP

- **Richard Bandler** (matematician) + **John Grinder** (lingvist) — anii '70

- Au studiat ("modelat") trei terapeuți excepționali:
 - **Fritz Perls** — părintele terapiei Gestalt
 - **Virginia Satir** — mama terapiei sistemice de familie/cuplu
 - **Milton Erickson** — părintele hipnoterapiei moderne
- Întrebarea-cheie a NLP-ului: "**CUM faci asta?**" (orientare spre proces, secvență, intensitate) — nu "de ce"
- Cărți fondatoare: **Structura Magicului** (Vol. 1 + 2)

9. Modelare vs. copiere/imitare (clarificare cerută de Florin)

- **Copiere / imitare** = repeti comportamentul fără să înțelegi de ce
- **Modelare** = înțelegi PSIHOLOGIA, nuanțele, ordinea pașilor, valorile din spatele comportamentului
- Metafora maestrului zen care vindeca cu rodii — ucenicul a copiat darea de rodii, dar nu și ascultarea, conexiunea, conducerea omului prin introspecție
- Modelare = intuiește "DC-ul" (de ce-ul), psihologia, conexiunea
- Copierea cursanților săi care au folosit pagini de vânzare identice — au 7-8 cursanți, Horia are 250+; pentru că au copiat textul fără strategia psihologică

10. Curs nu strict "ortodox NLP"

- "60-70% NLP, restul strategii modelate de mine și Marius din alte paradigme"
- "NLP-ul așa cum l-au gândit Bandler și Grinder în 1965 nu mai funcționează în 2024"
- Trainerul este foarte cinic față de orice paradigmă fixă, inclusiv NLP

11. Ce urmează în călătorie (anunțuri)

- **Modul 5:** fiecare cursant va conduce o transă hipnotică cap-coadă cu colegul
- **Modul 6:** terapia părților — vei cunoaște părți din tine cu nume, prenume și vârstă
- **Modul 7-8:** regresii hipnotice
- Hipnoza este măsurabilă electroencefalografic — există hipnoză medicală, prima operație pe creier sub anestezie 100% prin hipnoză a fost făcută acum vreo 4 ani

Citate cheie Z1A

- "Suntem în fiecare zi în transe hipnotice, doar nu știm că se numesc așa"
- "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor"
- "Întotdeauna mintea voastră a fost în pilot automat — bine ați venit la curs"
- "Nu cred în reguli; însă unele sunt necesare"
- "Pricing-ul / cursul ăsta NU este unul teoretic, este unul practic"
- "Există în viața ta reguli pe care nu ți le dă nimeni, dar le respecti ca să te limitezi singur?"
- "Nu mă credeți pe cuvânt — testați"

- "Adevărata libertate este să alegi ce gândești și ce simți, în funcție de ce vrei tu să obții"
-

ZIUA 2

Z2A — Round de obiective + Cadrul general NLP (Sâmbătă, dimineața)

Structura sesiunii

Cadru deschis cu round individual de așteptări și obiective, scrise pe flipchart de către Horia ca promisiune asumată în fața grupului. Apoi predare despre cum funcționează NLP-ul ca proces — etapele de la stare actuală la stare dorită.

1. Asumarea de promisiuni pe flipchart

Trainerul invită fiecare cursant să spună un obiectiv. Doar dacă crede că poate sprijini acel obiectiv, îl pune pe flipchart (cursanții îl fotografiază — "să nu se schimbe foaia"). Lista din această sesiune (consemnată):

- Să spun ce gândesc fără rezerve (Mihaela)
- Înțelegerea și managementul autosabotajului
- Vindecare emoțională
- Procese de vindecare emoțională
- Abilități de management al propriilor emoții
- Dezactivarea perfecționismului
- Managementul eșecului emoțional
- Să accept fără să mă resemnez
- Dezactivarea încăpățânării
- Gestionarea dialogului interior
- Abilități eficiente de comunicare
- Sindromul impostorului — management

Disclaimer: "Nu pot să pun pe flipchart 'mă las de fumat' — e prea specific și creează presiune. Dar abilitățile de care ai nevoie pentru a face asta vin natural."

2. NLP vs. Psihologie clasică (provocare ridicată de o cursantă)

- "Psihologii nu acceptă NLP-ul" → Horia are psihologi și psihoterapeuți în echipă, președintele Asociației Românești de NLP a fost psihiatru
- Două categorii de psihologi:
 - cei rigizi care critică NLP-ul fiindcă obține rezultate rapide — "le fură pâinea"
 - cei deschiși la rezultate, care testează și integrează tehnici NLP

Exemplu (anonim, în sală):

- Bărbat, 45-47 ani, top management corporație, fobie de avion 25 ani
- 20 minute demo + o oră ședință → a zburat în Antalya 4 zile mai târziu

- A doua zi în Antalya: "am făcut două lucruri pe care nu le-am mai făcut de 25 ani — am zburat și m-am îmbătat"
- Argument anti-NLP: psihologii rigizi nu cred că e posibil

Exemplu antifobie online:

- Femeie cu fobie de avion 20+ ani (soțul ei murise în accident de elicopter — pilot militar)
- Demo zoom 25 minute. După 6 luni: "tocmai am aterizat în Canada și mi-am căutat frica și n-o găseam"

3. ETAPELE NLP — Modelul de gândire strategică

Stare actuală → Stare dorită → Resurse (am / nu am) → Strategie

Stare actuală (90% din oameni stau aici):

- "Aoleu", "vai de mine", "nu mai suport"
- Plângeri, victimizare

Stare dorită:

- Cei care fac efortul să se ducă acolo, vorbesc în NEGATIV: "nu mai vreau să mă cert", "nu vreau datorii", "nu vreau să mă doară"
- E o distorsiune cognitivă — formulează POZITIV ce vrei să obții

Resurse (am):

- Resurse fizice (bani, contacte) și emoționale (curaj, încredere, management stres)

Resurse (n-am):

- "Ce resurse n-am, dar mi-ar fi necesare? Și de unde le obțin?" — Mentor, coach, psiholog, psihoterapeut, duhovnic, cărți

Strategie:

- Ordinea pașilor, momentul aplicării, intensitatea resurselor
- "În spatele fiecărui rezultat din viața ta este o strategie" (eficientă în a obține ce vrei sau în a menține ce nu vrei)

Critica gândirii magice:

- "Mă descurc eu", "văd eu", "ce vrea Dumnezeu" — gândire magică = neconcretă
- Sănătatea NU se urează, se întreține

4. Disconfortul ca premisă a evoluției

- "Nu există evoluție-creștere fără disconfort. E legea naturii."
- Trăim într-o societate care încurajează până la patologie confortul (telecomanda, pastila minune, butonul rapid)
- "Dacă acea că asta urmărești, îți dau banii înapoi și pleci acasă"

5. Pune-te pe primul loc (egoism sănătos) — Exercițiu

Instrucțiuni:

1. Palma sus
2. Întrebări: "Cine e cea mai importantă persoană din viața ta? (Locul 1, închizi un

deget). Locul 2, 3, 4, 5"

3. La cine au fost copiii pe locul 1? Soțul/soția? Pe altcineva?

Lecție:

- "Dacă ai pe locul 1 pe altcineva, în realitate NU iubești. Pentru că dacă ei iubi, te-ai pune pe tine pe primul loc, ca să ai ce să oferi."
- Burnout relațional = dai constant fără să te încarci → ajungi epuizat
- Cuplu: "Oamenii nu vor un preș, ci un partener" + "Oamenii au nevoie de trepte și de umeri"
- A te pune pe primul loc ≠ a ignora pe ceilalți; înseamnă a gândi strategic resursele tale, momentele tale de încărcare
- "Iartă-mă că nu pot să te ascult acum, am nevoie de un sfert de oră, după aia vorbim" = a te pune pe primul loc

6. Escapism și adicții

Provocare ridicată de Elena Rodica (autoreflexivă): "după o zi tensionată mă regăsesc cu un pahar de vin / la vor de horincă; mă deranjează refugiul ăsta"

Concept: Escapism = mecanism de coping al subconștientului — fugi de ce simți printr-o metodă care te anesteziază

- Natural, dar dacă devine constant → acumulez emoții reprimite care explodează
- **Nu funcționează pe logică** — o face pe emoție și pe nevoia de escapism
- Soluție: vindecă emoțiile care creează nevoia de escapism, atunci dispare

Tipuri de adicții menționate: alcool, fumat, mâncare compulsivă, scrolling pe telefon

7. Perfecționism vs. Profesionism (provocare Elena)

- **Perfecționism** = frică (de a fi pedepsit), nu calitate
- **Profesionism** = standarde înalte, dar OK și când greșești
- Calitatea vieții vine din "good enough", nu din "perfect" raportat la standardele tale
- "Cea mai mare frică a perfecționistului este să nu fie așa cum știe el că poate să fie ceva"
- Perfecționismul e produs al sistemului de învățământ comunist (pedeapsa greșelii)

8. Sindromul impostorului

- "Nu o să reușesc, o să mă prindă că-i păcălesc, eu îi păcălesc și nu-și dau seama"
- Soluție: "Nu îmi servește acest gând, ia să îl schimb"

9. Încredere în sine — clarificare

Toți avem încredere în sine — doar nu o aducem în contextele potrivite.

- Toată lumea are încredere că poate descurca ușa, că se poate lega la șireturi
- Nu lipsește "încrederea în sine"; lipsește accesarea resursei în contextul în care am

nevoie

- → Aici intră NLP-ul (strategie de accesare)

10. Vindecarea emoțională (Dora ridică problema)

- **NLP nu este terapie**, dar are efecte terapeutice
- Procesul terapeutic = adresarea emoțiilor neîntegrate, neînchise
- Subconștientul = 95% din ce ești; conștientul = max 5%
- Adicțiile și autosabotajul vin din rănille subconștiente
- Documentat de Gabor Mate (When the Body Says No) — bolile cronice și suferințele emoționale reprimare

11. Exercițiu "5 lucruri în comun cu 5 persoane"

Instrucțiuni: 5 minute, găsește 5 persoane (necunoscute) cu care ai minim 5 lucruri în comun (haine, ochi, zi naștere, hobby-uri etc.)

Lecția:

- Mâna sus: cine la anunțarea exercițiului a simțit "ufff..."? — toată sala
- Mâna sus: cine după exercițiu a simțit "mai vreau, a fost mișto"? — toată sala
- "De acum înainte, la orice exercițiu te simți 'uff', să știi că vine 'mai vreau'."
- Beneficiul: trecerea prin disconfort revine cu satisfacție

12. Citate cheie Z2A

- "Sănătatea se întreține, nu se urează"
- "Nu există evoluție-creștere fără disconfort. E legia naturii"
- "Dacă ai pe locul 1 pe altcineva, în realitate nu iubești"
- "Pune-te pe tine pe primul loc — sănătate psihică"
- "Adevărata libertate este să alegi ce gândești și ce simți"
- "Subconștientul este de 10 ori mai mare decât conștientul"
- "Cunosc oameni care au mulți bani și nu au griji — că au alții grija banilor lor, lor"
- "Sinceritatea în momentul nepotrivit este agresiune"

Z2B — HARTA MENTALĂ (Sâmbătă, târziu dimineața)

Structura sesiunii

Cea mai densă sesiune conceptuală. Introducerea conceptului central al NLP-ului — harta mentală — cu 5 calități, premisele de bază, cuvintele care programează, și antrenarea contrazicerii tiparelor.

1. Definiția hărții mentale

- **Harta mentală** = modul tău de gândire (translație psihologică)
- Conține: informații, convingeri, valori, principii, **conștiente** și **subconștiente**, plus experiențe anterioare și răni emoționale (amintite și uitate)

- **Putem avea convingeri contradictorii** — una conștientă, una subconștientă (ex: "mă las de fumat" conștient + "n-am cum" subconștient → câștigă subconștientul de obicei)

2. Vinovăție vs. Responsabilitate (clarificare crucială)

- **Vinovăția** = emoție învățată, condiționată de societate, religie, familie, școală
- Copilul nu se naște cu vinovăție — învață prin comparație ("de ce poate el și tu nu?")
- **Vinovăția te BAGĂ în depresie/anxietate**; nu produce schimbare
- **Responsabilitatea** = asumarea pe viitor; "atât am știut atunci, atât am putut, asta a fost decizia"
- Premisa NLP: "în fiecare moment iei cea mai bună decizie pe care o poți lua" — cu resursele și informațiile de atunci
- Religia a folosit vinovăția peste 2000 ani ca mecanism de control

3. Cele 5 calități ale hărții mentale

Calitatea 1: Cel mai intim lucru din viața ta

- "Harta ta mentală îți este mai intimă decât numele"
- De aceea reacționăm cu furie când cineva ne contrazice modul de gândire
- Mesajul subconștient când cineva ne dă feedback necerut: "cel mai intim lucru din viața ta este greșit"
- **"Feedback-ul se cere, nu se dă"**
- Soluție: cuvântul "interesant" — validează harta celuilalt fără să fii de acord

Calitatea 2: Flexibilă (în ambele direcții)

- Poate fi îmbogățită prin: cărți, psihoterapeut, duhovnic, experiențe noi, cursuri
- Dacă NU o îmbogățești intenționat, **regresează / se contractă**
- Exemplu: te întorci în orașul natal după ani și constăți că oamenii au "regresat"
- Public speaking — dacă faci pauză 2-3 ani, când revii e mai greu decât prima oară

Calitatea 3: Subiectivă

- Influențată exclusiv de tine, de istoricul tău, rănil tale
- Doi frați gemeni cu aceiași părinți pot avea hărți complet diferite

Calitatea 4: Unică

- "Nimeni de pe planeta asta sau pe altele nu a avut vreodată modul tău de gândire și nu va avea în veci"

- **Corolar critic: Harta mea mentală TREBUIE EXPLICATĂ celorlalți, NU** presupusă ca fiind înțeleasă
- Bias cognitiv: "Avem pretenția să fim înțeleși fără să ne explicăm"
- Responsabilitatea comunicării e a celui care vrea să obțină un rezultat ("de ce eu primul?" — pentru că tu vrei ceva)

Calitatea 5: Influențabilă de cuvinte

- Cuvintele celorlalți te pot activa/limita
- Cuvintele tale interioare te pot activa/limita
- "Suntem poveștile pe care ni le spunem despre noi înșine"
- Suntem aceste povești în funcție de **cuvintele** pe care le folosim

4. Cum se formează harta mentală

- "Cum cartu nu-și destinația" — programată de mediul, educatorii, părinții, experiențele anterioare
- Pilot automat — funcționezi pe ea fără să știi
- Este responsabilă pentru tot ce ai în viața ta (bani, relații, somn, sănătate)

5. Exercițiu "Cine e pe primul loc" — vezi Z2A.5

6. Două premise NLP despre hărți

Premisa 1: "Fiecare persoană este expert pe harta lui mentală"

- Nu există alt om mai expert pe harta ta decât tine
- Aplicație: nu poți schimba pe nimeni "violându-i harta cu bocancii"
- Cuplu: tendința femeilor să intre în relații cu "potențialul" bărbatului → ei se opun → conflict
- Soluție: conectează harta ta cu a lui, nu o anula pe a lui

Premisa 2: "Nimeni nu greșește pe harta lui mentală"

- Când apar conflicte: "el greșește pe harta MEA, eu greșesc pe harta LUI"
- Comunicare strategică = validează harta celui alt, argumentează harta ta, leagă-le
- "Indignează harta ta, nu o anulează pe a celui alt"

7. Tipare și contrazicerea tiparelor

Mintea funcționează în tipare — odată ce a găsit ceva care merge la nivel minim, îl repetă (= obicei)

- Creierul anatomic conservă energia → preferă cunoscutul, chiar dacă doare
- Pentru subconștient, "cunoscutul = safe", chiar dacă e nesănătos
- De aceea recreăm contexte dureroase din copilărie

Recomandare:

1. **Observă tiparul** înainte să-l schimbi (cunoaște-l, fără judecată)
2. **Contrazice-l** intenționat
3. **Repetă** până se creează un nou tipar — ~21 zile

Exemplu fumat (Horia, 14 ani fumător):

- A observat conștient gestul de a aprinde țigara
- Întârziat intenționat: ținut pachetul, mirosit țigara, repus deoparte
- Frază magică: "**Nu fumez azi, fumez mâine**" (vs. "nu mai fumez niciodată" → presiune)
- Recompensa amânată = delayed gratification (experimentul Marshmallow Stanford)

Recomandare practică: Antrenează ceva nou ÎN LOC — nu doar elimina, ci înlocuiește

8. Aplicare în sală — contrazicerea tiparelor

În sală sunt 2 categorii:

- "Pe mine, pe mine, pe mine!" (ridică des mâna)
- "Nu eu, nu mă întreba, nu mă uita la ochi" (introvertit)
- **Contrazice-ți tiparul:** dacă ești tăcut, vorbește. Dacă ești vocal, observă-te.

9. Cuvintele care programează

"TREBUIE"

- Creează presiune, anxietate, rezistență subconștientă
- Test: "Trebuie să beau apă" — apare "dar nu vreau"
- Test: "Trebuie să respir" — apare opunere chiar și la lucruri vitale
- Înlocuitori: vreau, aleg, **îmi propun**, fac, **e important să, e valoros pentru mine pe termen lung să, îmi va fi de folos să, ar fi bine să** (cu sensul de standard, nu de obligație)
- Excepție: unii oameni funcționează bine cu "trebuie" (sunt motivați de presiune)

"ÎNCERC"

- Înseamnă "în cerc" — în limba română (gramatică transformațională specifică)
- Două mesaje subconștiente: 1) "e posibil să eșuez și am scuză", 2) "o să mă învârt în cerc"
- În engleză "try" e neutru; în română "încerc" sabotează
- **Înlocuitor:** "fac" / "voi face" / sau direct "voi reuși să..."

"DEZAMĂGIT"

- "Procesul de amăgire = procesul prin care îți creezi singur așteptări nerealiste"
- "M-a dezamăgit" → mută puterea către celălalt
- Adevărul: "**Mam dezamăgit**" (am permis amăgirea); subiectul e tu
- Nimeni nu poate să te dezamăgească dacă nu permiti amăgirea anterior

- Așteptările NU sunt greșite — problema e că nu le COMUNICĂM și **depindem** emoțional de ele
- "Sub un moment de sinceritate cu tine, dacă ai gândi-o, n-a promis niciodată asta"
- Recomandare: **caută dezamăgirile intenționat** = oprește procesul automat de amăgire

"ÎMI DORESC"

- "Doresc" → apanajul psihologiei de copil (Moș Crăciun, mama, tata îndeplinesc dorințele)
- Subconștientul: "am dorință → altcineva o îndeplinește"
- Înlocuitor: "**vreau**" / "**aleg**"

"PROBLEMĂ" → "PROVOCARE" / "SITUAȚIE INTERESANTĂ DE REZOLVAT"

- (Vezi Z2C.4) — schimbă starea emoțională

10. Citate cheie Z2B

- "Modul tău de gândire este cel mai intim lucru din viața ta — la fel de intim ca numele"
- "Avem pretenția să fim înțeleși fără să ne explicăm"
- "Cu cât mai subconștient e ceva pentru tine, cu atât are mai multă putere"
- "Nu poți schimba nimic ce nu observi mai întâi"
- "Suntem poveștile pe care ni le spunem"
- "Pentru subconștient, cunoscutul = safe, chiar dacă doare"
- "Nimeni nu poate să te dezamăgească fără ca tu să permiți amăgirea"
- "Nu fumez azi, fumez mâine"
- "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor"

Z2C — Comunicare strategică & Roluri NLP (Sâmbătă, după-amiază)

Structura sesiunii

Salutul cu îmbrățișare ("salutul nostru secret"), introducerea celor 3 roluri NLP, primul exercițiu pe perechi (împărtășire de provocare), și predare extensivă despre ascultare conștientă vs. salvatorism.

1. Salutul tribal — Îmbrățișarea

- "Nu suntem sectă; treaba lor ce zic alții"
- Două variante: rapidă (de gură) vs. autentică (cu timp)
- Recomandare: îmbrățișați colegii necunoscuți la întâlniri în comunitate

- Exercițiu: "Îmbrățișează minim 10 persoane pe care nu le cunoști, în 1 minut"
- **"O să-ți fie dor de asta când termini cursul"**

2. Cuvinte transformaționale (mai multe)

"DAR" → "ȘI"

- "Sunt de acord cu tine, **dar**..." → ai anulat psihologic ce ai zis înainte
- Fraza "Te iubesc, **dar**..." e percepută ca "nu te iubesc"
- Cuvântul "DAR" anulează psiho-emoțional ce a fost spus anterior
- **Folosește "DAR" doar pentru a anula ceva NEGATIV** ("e dificil, **dar** se poate")
- **Folosește "ȘI" pentru a lega două adevăruri pozitive** care coexistă

"CIUDAT" → "INTERESANT"

- "S-a întâmplat ceva ciudat" — anxietate, evitare
- "S-a întâmplat ceva interesant" — curiozitate

"PROBLEMĂ" → "PROVOCARE" / "SITUAȚIE INTERESANTĂ DE REZOLVAT"

- **Exercițiu mental:** Gândește-te la o "problemă" 8/10. Repetă: "Am o problemă". Observă: anxietate, frustrare, baraj
- Aceeași situație: "Am o **situație interesantă de rezolvat**". Observă: curiozitate, soluții, creativitate
- "Provocare" = a treia variantă — "n-ai cum să simți frică dacă ești curios"

3. Cele 3 ROLURI NLP în exerciții

Rol	Funcție
Explorator	Cel care face/trăiește exercițiul, primește beneficiile, cedează controlul, "bea apa"
Ghid	Conduce exercițiul, sprijină exploratorul, ține controlul, răspunde de siguranță (perimetrul când exploratorul are ochii închiși)
Observator	Ține timpul, neutru emoțional, notează feedback, NU intervine în timpul exercițiului — împărtășește feedback la final

Pe parcursul a 8 luni, fiecare cursant va trece prin TOATE rolurile.

4. EXERCITIUL — Împărtășirea unei provocări (perechi)

Pași:

1. Fiecare alege o provocare 7-8/10 din viață, pe care o poate împărtăși
2. Lucrezi cu cineva NEcunoscut (nu prieten, nu partener)
3. Exploratorul împărtășește 3-5 minute

4. **Ghidul DOAR ASCULTĂ** — nu dă sfaturi, nu interpretează, nu sare cu soluții
5. Schimbă rolurile

5. Capcana exercițiului — Întreruperea și sfatul necerut

După exercițiu:

- "Cine în timp ce celălalt vorbea a întrerupt?" — multă lume ridică mâna
- "Cine n-a întrerupt verbal, dar deja avea răspunsul în minte?" — și mai mulți

Lecție: Când ai răspunsul gata în timp ce celălalt vorbește, **NU ASCULTI, JUDECI.**

- Nevoia ta emoțională e să demonstrezi că harta ta e mai bună
- Mesajul subconștient: "eu sunt mai mecher ca tine"
- Bancul cu Bulă și bătrâna care n-a vrut să treacă strada — tema = a face bine necerut

6. Sfaturi NEcerute = Furtul lecției

- "Tu ai ajuns la concluziile tale prin lecții; refuzul de a lăsa pe alții să-și învețe propriile lecții = furtul lor"
- **Excepție:** când ești PLĂTIT (avocat, medic, terapeut, trainer, psiholog, ghid) — atunci nu mai e salvare, e profesionalism
- "Una din cele mai perverse forme de a fura lecțiile oamenilor sunt sfaturile necerute"
- Întrebări de explorare deschise (nu DA/NU) **NU sunt salvare** — ele sprijină autodescoperirea
- Provocare extinsă cu copiii: pune întrebări, nu da răspunsuri imediate (deși copiii au nevoie de mai multă ghidare directă decât adulții, fiindcă au gândire magică)

7. Sindromul Salvatorului — Aprofundare

- Multe meserii ("să sprijini alți oameni") sunt alese din nevoie de a fi salvator: poliție, medicină de urgență, pompier, psihiatru, duhovnic
- Horia însuși: "Nu întâmplător meseria mea era ofițer de poliție — vine din nevoia psihologică de a fi salvator"
- Patologic devine când VRei să salvezi pe toți (omul care ținea două truse de prim ajutor și avea "noroc" să dea de accidente la 3 zile)
- Sweet spot toxic: salvator + dependent emoțional (de obicei în cuplu)

8. Milă vs. Compasiune

- **Milă** = sentiment al unui superior față de un sărman (programat de biserică, intenții bune)
- **Compasiune** = sentiment al unuia care a trecut prin ce treci tu, înțelege drumul, vede în tine resurse, **NU te salvează**
- Mila inconștientă: "ce bine că nu sunt în locul tău" (fracțiune de secundă pe lângă cerșetori)
- Aplicare: "Plătește-i prânzul unui bătrân singur prin restaurant fără să știe cine" = compasiune fără salvatorism

9. Cum să răspunzi la sfaturi necerute

- **Cu un prieten:** "Apreciez că-mi vrei bine și vrei să mă ajuți din experiența ta. În același timp, te rog respecta libertatea mea de a face propriile mele greșeli."
- **La job (cu narcisist):** "Apreciez și sunt convins că dacă ai fi în locul meu, ai vrea să afli pe cont propriu, pentru că știi cât de important este să-ți iei propriile lecții fără să fii salvat."

10. Tehnici de comunicare strategică (avansate)

a) "Sare pe rană" / Avocatul diavolului:

- Când cineva e încăpățânat, îi subliniezi durerea: "perfect, când o să te doară suficient de tare, să nu mă suni, că e posibil să fiu ocupat" — la mișto, dar îl provoacă
- Inversare: "la tine oricum nu o să funcționeze, ești prea bun la problema asta" — provoacă furia, care e energie pentru schimbare
- **Riscuri:** plecare de client, agresivitate; dar funcționează cu unii oameni

b) Potrivirea în comunicare:

- Dacă persoana e EMOȚIONALĂ, răspunzi EMOȚIONAL
- Dacă persoana e RAȚIONALĂ, răspunzi RAȚIONAL
- Dacă răspunzi rațional la cineva emoțional → conflict
- "Sinceritatea în momentul nepotrivit este AGRESIUNE"

c) Pause de emoție:

- Când simți că răspunzi din emoție, RESPIRĂ
- "Ok, nu pot să răspund acum, dă-mi voie să recalibrez și revin"
- Răspunsurile din emoție = pilot automat = vor fi greșite

11. Inteligență vs. Înțelepciune

- **Inteligența** găsește scuze, justificări, raționalizări
- **Înțelepciunea** = maturitate emoțională, bun simț
- Pușcăria e plină de oameni inteligenți (interlobi, hoți), nu de oameni înțelepți

12. Citate cheie Z2C

- "DAR anulează ce a fost spus înainte — pune-l doar pe lucrurile negative"
 - "Sfaturile necerute = furtul lecției celuiilalt"
 - "Mila e a unui superior; compasiunea e a unui camarad"
 - "Sinceritatea în momentul nepotrivit este agresiune"
 - "Răspunsurile din emoție sunt răspunsuri din pilot automat"
 - "Toți știm ce trebuie să facem. Numai nu ne convine — pentru că e răspunsul înțelepciunii din noi"
 - "Inteligența găsește scuze; înțelepciunea găsește bun simț"
 - "Oamenii nu au nevoie de informații sau salvare — au nevoie să se simtă ascultați"
-

Z2D — Premisele NLP & Conexiune (Sâmbătă, finalul zilei)

Structura sesiunii

Aprofundarea premiselor NLP, exemplul Hitler/Churchill (oamenii ≠ comportamentele lor), discuție despre durere/suferință, leader vs. șef, intuiție.

1. Premisele NLP — convingeri-cadru

Premisa A: "În spatele fiecărui comportament există o intenție pozitivă"

- Aplicație: când cineva te enervează → întreabă-te: "Care este intenția lui pozitivă?" — pentru el, nu neapărat pentru tine
- Schimbarea perspectivei: nu vrea să distrugi pe tine, vrea să-și satisfacă LUI intenția
- Comportament nepotrivit ≠ intenție rea
- Exemplu: tatăl care îți dă sfaturi necerute — intenția pozitivă e că te iubește și vrea să te ferească; comportamentul (sfatul necerut) e nepotrivit

Aplicare practică (caz Ștefan):

- Părinte care îți dă sfaturi pe care nu le vrei
- În loc să te enervezi: "Tata, nu știu dacă sunt de acord cu recomandarea ta, însă apreciez și iubesc faptul că ai intenția pozitivă de a mă sprijini. Acum dă-mi voie să fac propriile greșeli, pe care le-ai făcut și tu."

Părinții trebuie să simtă că contează: o dată ce copiii pleacă de acasă, părinții (special mamele) au nevoie să resimtă constant că încă contează. De aceea sună des, se plâng — nu pentru că au probleme, ci pentru atenție. Soluție: sună-i tu primul, întreabă-i despre o amintire din trecutul vostru → vor înflori.

Premisa B: "Oamenii NU sunt comportamentele lor"

- Comportamentul = doar contextual, nu identitate
- Exemplul **Hitler vs. Churchill** (joculeț în sală):
- Persoana A: vegetarian, fidel, iubea animale, eloquent, citea constant, manierat →

Adolf Hitler

- Persoana B: vulgar, alcoolic, arrogant, jignea, întrerupea, mizogin → **Winston Churchill**

Churchill

- Lecție: dacă te bazezi DOAR pe comportament, alegi mentor pentru copil pe Hitler

Aplicare practică (caz Luiza):

- "Cum integrez asta când comportamentul cuiva îmi face rău?"
- "Eu nu am spus să-l accepți. Am spus să înțelegi că el nu e comportamentul lui. Premisa nu te obligă să suporti comportamentul."

2. În spatele comportamentelor toxice = durere reprimată

- "Oamenii nu sunt răi, sunt răniți"
- Oamenii dificili = oameni cu durere mare neîntegrată, neexprimată
- Încăpățânarea = frică (oamenii încăpățânați n-au fost respectați pe harta lor)

- Alcoolismul = mod de a face față unei dureri pe care omul nu știe să o gestioneze (= boală, nu alegere)
- Premisă psihologică (premise Bandler): orice formă de dependență arată suferință reprimată

3. Exemplu — Conversația cu un bărbat homosexual care plănuia eutanasiu

Context: Pandemie 2020, prieten al unui medic îl trimite la Horia.

- "Sunt homosexual." — primul răspuns: "Sper că nu sunt genul tău" (pacing prin umor, demonstrare că putem râde despre asta)
- "Mi-am planificat data eutanasiei."
- Horia: "Ai testat toate variantele? Dacă da, înțeleg și nu-mi asum să te sprijin"
- A fost prima oară când cineva nu l-a judecat
- 2-3 ani mai târziu — încă scrie să mulțumească, nu și-a dus ideea la capăt
- Lecție: în spatele fiecărui om e o poveste pe care nu o cunoaștem

4. Durere garantată ≠ Suferință opțională

- **Durerea** = stimul extern, ce se întâmplă (shit happens)
- **Suferința** = ce CREZI tu despre durere ("de ce mie?", "iar")
- Suferința este **CREATĂ ÎN MINTE** prin reprezentare
- Citat Bandler (în răspuns la "de ce ne doare viața?"): "**Pentru că te-ai născut. Move on.**"
- **Lupta cu durerea creează suferință**; acceptarea durerii diluiază durerea
- Durerea poate să însemne vindecare (rana se vindecă în timp ce doare)

5. Conexiunea ca antidot

- Conexiunea = ce au nevoie oamenii cu dependențe (nu ceartă, nu judecată)
- 70% din rezultatele unei terapii vin din relația client-terapeut, nu din tehnică
- **Cuplu:** majoritatea conflictelor apar pentru că a dispărut conexiunea
- Aplicare: pentru parteneri, copii, prieteni — întreabă cu interes sincer despre harta lor
- Exemplu nepoata care îl sună pe Horia (nu pe maică sa) cu lucruri intime — pentru că o ascultă cu adevărat

6. Ascultarea conștientă (în profunzime)

- "Pentru câteva fracțiuni de secundă în care celălalt vorbește, tu nu mai ești cu harta ta. Doar primești harta lui."
- Apoi cu harta ta oferi sprijin
- ≠ a da din cap mecanic / a se gândi la altceva
- Bărbații sunt special vinovați aici (gândul la fotbal, la afacere)
- Femeile simt cum apar "golul în ochi"

7. Leader vs. Șef

Provocare ridicată de Elena (job): "Dau feedback și nu mă ascultă"

- **Șef** = funcție formală, autoritate impusă
- **Leader** = autoritate câștigată psihologic; oamenii vin la el natural
- Diferența: oamenii nu primesc feedback de la șef (nu au încredere); primesc de la leader
- **Cum devii leader?**
- Cere părerea oamenilor mai des (le transmite "contezi")
- Vorbește-i de bine în absența lor (nu lăsa "ce am făcut pentru voi")
- Apără-i, sprijină-i sincer
- "Liderul se cucerește, șeful se impune"

8. Intuiția — demitizare

- **Intuiția NU este magie**, NU este "tot corect în orice context"
- **Intuiția = calcul matematic instantaneu al subconștientului** asupra a multor variabile, cu output emoțional (concluzia)
- Funcționează DOAR în domenii unde ai experiență extensivă
- În domenii fără experiență, "ascultarea intuiției" = bias cognitiv = transă hipnotică (ai nimerit, dar fără bază)
- Exemplu pe care-l recunosc oamenii: "ăsta seamănă cu mama" — mintea ta recunoaște TIPARE de persoane și comportamente, dar nu e reală conexiunea
- "Ascultă-ți intuiția în domeniile în care ai mai mult de 1000 ore experiență"

9. Pacientul cu tumoare cerebrală (caz extrem)

- Bătrân arestat pentru tentativă de pedofilie
- Examen psihiatric: normal, nu se înțelegea de ce
- Examen medical: tumoare pe creier care apăsa pe centrii nervoși ai impulsurilor
- După operare → comportamentul a dispărut complet
- A fost condamnat oricum, dar exemplul demonstrează: comportamentul ≠ identitate; biologia, hormonii, traumele contează
- Disclaimer: "nu suportăm comportamente periculoase — îl băt看 și fugim. Dar înțelegem că omul ≠ comportamentul"

10. Final de zi — Round individual

Fiecare cursant împărtășește pe scurt cu ce pleacă acasă. Citate selectate:

- "Schimb cuvintele ca să schimb emoțiile"
- "Transformă frica în curiozitate"
- "Contrazice tiparul, acceptă disconfortul"
- "Vinovăția te face manipulabil și controlabil" (Sofia, 16 ani)
- "Nimeni nu mă poate dezamăgi fără ca eu să permit amăgirea"
- "Pot să schimb doar ceea ce observ"

11. Citate cheie Z2D

- "Oamenii nu sunt răi, sunt răniți"
- "Comportamentul oamenilor ≠ identitatea lor"
- "Suferința este opțională, durerea este garantată"
- "Lupta cu durerea creează suferință"
- "Conexiunea — nu ceartă, nu judecată — e ce au nevoie oamenii cu dependențe"
- "70% din rezultatele unei terapii vin din relația cu terapeutul"
- "Liderul se cucerește, șeful se impune"
- "În spatele fiecărui comportament e o intenție pozitivă"
- "În spatele fiecărui om e o poveste pe care tu nu ai vrea să o trăiești"

ZIUA 3

Z3A — Procesare ziua 2 + Frica/Curajul (Duminică, dimineața)

Structura sesiunii

Sesiune scurtă (~600 linii) de procesare colectivă a zilei 2 — sharing, întrebări, validare. Pregătirea conceptuală pentru tema zilei (raportul).

1. Sharing inspirational — Simona (vorbit în public)

- Simona ridicase mâna a 5-a oară în 1.5 zile, după ce afirmase la început că "nu pot vorbi spontan în public"
- Își notase: "Deși nu pot vorbi spontan în public **încă**, este util să o fac, pentru că astfel îmi contrazic tiparul"
- Horia: "Schimbă în 'deși nu **puteam** să vorbesc...' — nu mai e adevărat, vorbeam acum"

2. Frica face parte din călătorie

- "Frica face parte din succesul vostru, nu din șantajul și eșecul vostru"
- "Nu frica e problema, atitudinea față de frică e"
- Tremurul, palpitațiile = sunteți vii. "Morții nu tremură"
- Aplicare cuibărită: dansând cu frica, nu împotriva ei

3. Public speaking ca abilitate-must

- Warren Buffett: două abilități obligatorii — educație financiară și comunicare
- "Vorbitul în public este una din abilitățile secolului 21 must-have pentru cei care vor să prosperă financiar"
- Studii confirmă tipare: comunicarea → venit financiar

4. Vorbitorii compulsivi (caz Oana)

Provocare auto-asumată: "Mă trezesc vorbind, nu pot să tac"

- Diagnoza: dependență de validare externă (trebuie să confirme că contează)
- **Soluția corolară:** construiește senzația de importanță în ochii proprii, nu prin ochii altora
- Provocare: "Cum să renunț la cine cred eu că sunt?" → "Una din cele mai mari limite. Nu renunțăm la cine credem că suntem și ne sabotăm pe drumul spre cine putem deveni."

5. Lacrimile zilei 1

- Oana: "Plecam aseară plângând, nu știam pe unde m-a lovit Hori"
- Diagnostic: rănilor vechi pe care le credea vindecate
- "Munca interioră nu se termină — apare convingerea confortabilă că am terminat, ca să nu trecem prin disconfort"
- Citat: "Eu credeam că am făcut suficient terapie. Apoi au reapărut blocaje în viața personală."

6. Postare social media (Mihaela)

- Frica de social media → primul video fără ruj, fără edit, fără text
- Multe like-uri
- Lecție: "Like-urile nu se dau pentru rujul tău. Funcționează calitatea percepției pe care o crezi"
- Algoritmul recompensează **constanța**, nu perfecțiunea

7. Conflictul cu nevasta (Magda)

Caz hilar: Mărius îi spune "pe harta ta mentală" referitor la combinarea șosetelor cu tricoul

- Magda: "Frate, dacă-i ține așa cu harta mentală până la finalul cursului, divorțăm"
- Lecție: NLP-ul nu e armă pentru cuplu. Folosit ca să-l provoci pe celălalt → conflict
- Explicație: comunicarea strategică = traduci HARTA TA pe harta lui, NU îi impui harta ta cu termeni NLP

8. Citate cheie Z3A

- "Frica face parte din călătorie"
 - "Nu frica e problema, atitudinea față de frică e"
 - "Una din cele mai mari limite e că nu renunțăm la cine credem că suntem"
 - "Munca interioră nu se termină — apare convingerea confortabilă că am terminat"
 - "Constanța, nu perfecțiunea — algoritmul recompensează constanța"
-

Z3B — RAPORTUL (Duminică, dimineața târziu)

Structura sesiunii

Sesiune ce conține conceptul-cheie al modulului — RAPORT-ul. Predare de calități ale hărții mentale (regăsire), apoi raportul cu pacing-ul detaliat pe toate canalele non-verbale.

1. Recapitulare hartă mentală + Lucrul cu copiii

- Părinții care le predică copiilor adolescenți pe harta lor → conflict
- "Lasă prostiile cu vârsta de clasă a 9 sau a 12 — stai un pic, ai nevoie întâi de conexiune"
- Adolescenții vin către alți unchi/mătuși cu lucruri pe care nu le spun părinților → pentru că aceștia ascultă, nu judecă

2. Premisa centrală a comunicării

"Rezistența într-o comunicare = LIPSA RAPORTULUI"

- "Dacă cineva se opune, nu vrea, e agresiv sau ești în conflict — e feedback că între voi nu există raport"

- **"Responsabilul cu inițierea raportului este cel care are un rezultat de obținut"**

- Nu așteaptă să înceapă celălalt — asumă-ți

3. Definiția RAPORT

- Cuvânt din franceză — rapprochement = apropiere
- Punte de conexiune între două hărți mentale
- "Conceptul de bază în NLP, care va fi folosit în toate exercițiile"

4. Hărți similare vs. diferite

- **Similare:** senzație de "parcă te știu de undeva" → recunoaștere subconștientă a tiparelor
- **Diferite:** senzație că nu te place fără motiv

Atracția în cuplu = subconștientul recunoaște părți comune din hărți, **inclusiv rănilor**

- "Cu cât mai mare atracția, cu atât mai mare potențialul de durere ȘI de evoluție"

- Partenerul are "telecomanda" care apasă fix unde te doare — fiindcă o avea înainte (în propriul subconștient)

5. Etapele RAPORT-ului

Etapa 1: PACING (potrivire / adaptare)

- Vin curios pe harta ta, găsesc puncte comune cu harta mea
- Fără să judec

Etapa 2: LEADING (conducere / influență)

- După ce am conectat, te conduc pe harta mea
- Propun noile mele perspective

Eroarea cea mai des întâlnită: sărim direct la LEADING (fă cum spun eu, că știu mai bine) → agresiune psihologică

6. PACING NON-VERBAL — toate canalele

Postură

- Aplecare, vertical, lateral, frontal
- "Postura ta transmite primul mesaj de similaritate sau nu"
- Exemplu: când Horia se ducea în percheziții cu interlobi → adopta postura lor relaxată, nu cea oficial-militară

Gestică

- Cu cât mai diferit gesticulezi față de celălalt → "suntem diferiți"
- Pers care desenează la nivelul ochilor vs. la nivelul stomacului
- Adaptează (subtil, nu mimic comic)

Mimică / Expresivitate

- 2 categorii (+ mijloc): foarte expresivi vs. tip-perete (resting bitch face / resting beach face)
- **Still Face Experiment** (Edward Tronick) — copiii devin extrem de anxioși când mama nu-i mai răspunde non-verbal, în câteva secunde plâng
- Avem nevoie naturală de feedback non-verbal — și ca adulți
- Recomandare: zâmbeste, dă din cap, fii expresiv chiar și când taci
- Studiu: dacă faci "Mhm, da" + dat din cap în timp ce ascultă, persoana vorbește de 4x mai mult
- Horia însuși este natural inexpressiv — exersează expresivitatea conștient

Privire

- Tipare diferite: unii susțin contactul, alții îl evită
- **Adaptează-te:** dacă cineva îți evită privirea, NU îl fixa cu ochii ca un psihopat
- Confort scăzut la majoritatea oamenilor după 1-1.5 secunde de contact direct
- Clipitul rar al unui interlocutor = preia tu același ritm subliminal

Respirație

- "Cea mai intimă formă de pacing"
- Nu poți să te abții să nu respiri

- Adoptă tiparul de respirație al celuilalt → reproduce sentimentul intrauterin de unitate cu mama
- Cum o detectezi? Observi umerii (sus/jos), pieptul vs. stomacul
- Senzație psihologică: "suntem una"

Ton și cadență

- Tonul vocii, viteza, intonația
- "Tonul face muzica"
- Vorbitorii rapidi vs. lenți → adaptează

Proximitate

- Frontal vs. lateral
- Dacă cineva evită să stea frontal → respectă, stai un pic lateral

7. PACING VERBAL — Argou și Jargon

Argou = limbaj specific unui domeniu profesional (medical, juridic, IT)

- Vorbești cu un avocat → folosește termeni juridici (dacă cunoști)
- Cu un cocar → vorbești ca un cocar
- Sau: TRADUI argou-ul tău pe harta omului obișnuit (responsabilitate profesională)

Jargon = limbaj relaxat, non-formal, generațional

- Adolescentul cu "gen, știi" → nu îl critica, intră temporar în limbajul lui
- Dacă faci asta, transmiți respect pentru harta lui

Exemplu Horia (poliție de frontieră):

- La procuror: "Să trăiți, dom' procuror, vă raportează..."
- Imediat în camera alăturată cu un golan: "Frățiore, ce-ai gurat țar de golan, am nevoie să vii cu mine acum..."
- Niciodată n-a fost agresat, deoarece adapta limbajul

8. Oamenii vor să rămână în RAPORT

- O dată creat, raportul e atât de confortabil emoțional, încât oamenii nu vor să-l rupă
- Subliminal îi amintește de conexiunea mamă-copil
- De aceea, după pacing eficient, leading-ul devine ușor (oamenii ACCEPTĂ harta ta)
- **Atenție:** oamenii în raport NU devin idioti — doar deschisi emoțional

9. Oameni "clinghii" / sufocați / dependenți

- Au nevoie copleșitoare de raport (din rănilor copilăriei, lipsă de conexiune)
- Devin preș în relații, mai ales în cuplu
- "Asta nu e sănătate, e rană"

10. Citate cheie Z3B

- "Rezistența într-o comunicare = lipsa raportului"
 - "Cel care vrea un rezultat e responsabil cu raportul"
 - "Cu cât mai mare atracția, cu atât mai mare potențialul de durere și de evoluție"
 - "Pacing → Leading"
 - "Respirația — cea mai intimă formă de pacing"
 - "Oamenii nu mai vor să rupă raportul după ce e creat"
 - "Suntem ca aricola — trebuie să fim diferiți pentru a se lipi"
-

Z3C — Acuitate senzorială & Calibrare (Duminică, după-amiaza)

Structura sesiunii

Continuarea pe pacing/raport, dar cu focus pe abilitățile de OBSERVARE necesare pentru a-l face — acuitatea senzorială. Apoi exercițiu Adevărat-Fals-?

1. Acuitate Senzorială (Sensory Acuity)

- **Definiție:** abilitatea de a observa și diferenția detalii pe MAI MULTE canale de comunicare ÎN ACELAȘI TIMP
- Majoritatea oamenilor: doar pe ochi și cuvinte → acuitate scăzută
- Acuitate ridicată = privești în ochi cuiva ȘI observi periferie ce face altcineva
- **Se ANTRENEAZĂ** — nu este talent
- Antrenată în profesii: poliție, procuratură, servicii speciale, judecători (auzu inflexiuni vocii)
- Analog cu învățatul de a conduce: 3 pedale, 2 picioare, 2 oglinzi, 2 ochi → la început imposibil; cu timp, automat

2. Premisa "NU PUTEM SĂ NU COMUNICĂM"

- Tăcerea e un răspuns
- Bancul: "Ce mă enervezi! — Da, **tăceam**. — **Tăceai agresiv!**"
- Modul în care fumezi, suflezi fumul → există specialiști care interpretează asta

3. Bărbați vs. Femei în comunicarea non-verbală

Studii (citate):

- **Studiul bibliotecii** (USA): într-o bibliotecă, o tipă singură. Bărbați intră periodic. În 90%+ cazuri, conversația NU începe până femeia nu trimite primul semnal non-verbal de aprobare.
- **Studiul barului:** este nevoie de **3 confirmări non-verbale** din partea femeii până când bărbatul are curaj să se apropie

Concluzie:

- Bărbații RATEAZĂ 90% din semnalele non-verbale ale femeilor

- Bărbații sunt și prinse, nu femeile, în seducție și flirt
- Femeile sunt mai intuitive (pregătire biologică pentru copii)
- Bărbații trebuie să-și antreneze acuitatea senzorială

4. Femeile pot face primul pas — clarificare (Cris)

- "Nu este greșit ca femeie să faci primul pas, nu te face masculină"
- "Modul în care faci asta te face masculină sau feminină"
- Bărbații evită să facă primul pas pentru că au RANE de respingere agresivă (au fost umiliți)

5. CONGRUENȚĂ vs. INCONGRUENȚĂ

- **Congruență** = aliniere între mesajul verbal și non-verbal
- **Incongruență** = mesaj verbal spune ceva, non-verbal spune altceva
- INCONGRUENȚA NU înseamnă MINCIUNĂ — înseamnă că persoana simte ceva care o face incongruentă (frică, anxietate)
- SAU: nu știe să fie congruentă (lipsă de expresivitate naturală)

Test practic: pune mâna peste guriță în pozele de reclamă publicitar — dacă ochii spun "te omor" și gura "cumpără", ai incongruență.

Exemplu (Mădălina, manageriță în corporație):

- Bărbații o abordau pe linie sexuală deși ea nu intenționa nimic
- Diagnoza: non-verbalul ei (privirea) era de seducție/invitație neconștient
- Soluție: ANTRENARE conștientă a expresivității + acuitate senzorială asupra propriului non-verbal

6. STAREA DE BAZĂ (Baseline)

- Definiție: starea ta non-verbală și emoțională NEUTRĂ, fără miză
- Tu nu ești supărat, nici fericit, nici agitat — **ești doar OK**
- **Întotdeauna** evaluăm o persoană în raport cu BASELINE-UL EI (nu al nostru sau al "normalului")
- Cineva care e încruntat în baseline e altfel decât cineva care brusc devine încruntat
- "Încadrează-te corect"

7. GESTURI DE CALMARE (Self-Soothing)

- Gesturi pe pilot automat care apar când starea de bază e modificată (în confort SAU disconfort, ambele)
- Creierul reptilian le interpretează pe ambele ca "pericol" → nevoie de autoreglare
- Mama mângâia copilul când plângea → eliberare de **oxitocină** (hormonul conexiunii)
- Ca adulți, înlocuim aceasta cu auto-atingeri subtile:
 - Joc cu ceasul, cu verigheta
 - Mână la ureche, ceafă

- Femei: aranjarea constantă a părului, joc cu pandantivul
- **Neuronii oglindă:** vedem ceva în exterior → simțim în interior (de aceea filme de acțiune ne încordează)

8. Indicator de Interes

- Schimb de poziție + gesturi de calmare în anumită cadență → "ceva mișto se întâmplă acolo"
- NU e dovadă de minciună
- **Niciodată nu evaluezi persoana după UN singur indicator** (eroare în 90% din cazuri)
- HR-erii buni știu asta — observă pattern-uri, nu indicatori izolați

9. EXERCITIUL Adevărat-Fals-? (perechi)

Pași:

1. Lucrezi cu cineva NEcunoscut
2. Etapa 1: spui o **poveste 100% adevărată** (3 minute)
3. Etapa 2: spui o **poveste 100% falsă** (inventată) (3 minute)
4. Etapa 3: spui o poveste — fie adevărată, fie falsă — celălalt trebuie să GHICEASCĂ
5. Schimbi rolurile

Calibrare: Observatorul / partenerul calibrează cum arăți tu când spui adevăr vs. minciună (postură, privire, ritm vocal, gesturi de calmare).

Disclaimer importante:

- "Nu e despre a prinde hoțul"
- "Nu ești James Bond dacă l-ai prins; nu ești Vasla Steaua dacă nu l-ai prins"
- E DESPRE antrenarea acuității senzoriale și a observării

Lecții observate de cursanți după exercițiu:

- Multe persoane când mint privesc MAI MULT în ochi (contra-intuitiv) — pentru a verifica dacă au fost prinse SAU pentru a compensa
- Schimbări în postură vizibile dramatic
- Discrepanță în expresivitate (povestire reală = expresivă; falsă = închisă)
- Bonus: cursanții au învățat să mintă mai bine (efect secundar)

10. Interes pentru ceilalți vs. observarea propriului non-verbal

Lecție subtilă:

- Majoritatea vor să învețe limbaj nonverbal **ca să-i citească pe ceilalți**
- E o intenție eronată dacă nu ești în profesie unde contează
- Mai important: **ce non-verbal arăt EU și cum sunt perceput**
- Adaptarea propriului non-verbal la celălalt → comunicare eficientă

11. Nu te concentra pe "te-am prins că minți"

- Statistic, în 5% din cazuri prindem mințimea (subconștient — radarul interior)
- Dar nu poți DOVEDI — gândul tău contra gândul celuilalt

- Mai eficient: **crează un cadru emoțional în care omul nu mai simte nevoia să mintă**

12. Citate cheie Z3C

- "Acuitatea senzorială se exersează"
- "Nu putem să nu comunicăm"
- "Bărbații ratează 90% din semnalele non-verbale ale femeilor"
- "Incongruența nu = minciună; înseamnă că persoana simte ceva care o face incongruentă"
- "Întotdeauna evaluăm în raport cu baseline-ul EI, nu al nostru"
- "Niciodată nu evaluezi după un singur indicator de interes"
- "Mai important e cum sunt perceput EU decât cum îi citesc EU pe alții"

Z3D — Pacing pe realitate & Închidere Modul (Duminică, finalul zilei)

Structura sesiunii

Cea mai puternică sesiune emoțional. Introducerea ultimei forme de pacing (pe realitate), exercițiul de testare a raportului, exercițiul ghidat al copilului interior, închidere modul.

1. PACING PE REALITATE

- Una din cele mai SUBTILE și mai EFICIENTE forme de pacing
- Verbal 100%, dar combinat cu non-verbal
- **Definiție:** descrierea prin cuvinte a realității de moment cel mai probabilă a celui din fața ta

Exemplu Horia cu cursanții (în deschidere):

- "Salut, sunt Horia — din secunda asta nu vreau să mă crede pe cuvânt..." → pattern interrupt
- "...pentru că dacă aș fi în locul tău, n-aș avea încredere în cineva pe care nu-l cunosc, până nu și-o câștigă..." → **PACING PE REALITATE** (descrie ce simte cursantul cel mai probabil)
- "Este responsabilitatea mea să-mi câștig încrederea voastră" → mută presiunea de pe ei pe el
- Subconștient, cursanții simt: "ăsta mă cunoaște, mă înțelege, e diferit"

2. Aplicare practică — copywriting și vânzări

- Webinarii care convertesc bine = pacing pe realitatea audiențelor
- "Acum mult timp am suferit de insomnii. Și nu știu dacă tu știi cum se simte, dar este chinuitor să nu poți dormi noapte de noapte..." → leagă durerea citoritului
- "Vreau și eu" — conversie

3. Pacing pe realitate cu adolescent introvertit (demo)

"Când aveam 18-19 ani, nu știu cum a fost pentru tine, însă pentru mine unele zile erau extrem de grele, pentru că mi-era foarte greu să ies din casă, pentru că nu aveam încredere în mine și constant mă subevaluiam privindu-mă prin ochii altora..."
→ Minte adolescentului devine instant atentă: **"ăsta mă înțelege"**

4. Vânzările NU sunt manipulare

Provocare ridicată de Marius (lucrez în vânzări): "Mă las păcălit când alți vânzători îmi vând"

- Diagnostic: convingerea ascunsă "vânzarea = păcăleală/manipulare" → te blochează să vinzi
- Adevărul: în fiecare moment, **ești în vânzare** — îți vinzi ideile, personalitatea, în cuplu
- Convingerea despre vânzare DETERMINĂ ce poți vinde

5. Demo cu Eva (19 ani) — Eșec instructiv

- Eva — 19 ani, fiica unei cursante, vine pe scenă
- Horia încearcă pacing pe realitate, dar Eva privește permanent la mama ei
- Concluzie: Eva are RAPORT puternic cu mama, nu cu Horia → orice pacing făcea Horia, era anulat de privirea către mama
- "Am încercat tot, n-a funcționat — și e perfect normal, era multă variabilă" (vârstă, stres public, mama prezentă, dusă "cu japca")

6. TESTAREA RAPORTULUI — mecanism

Premisa: "Dacă te urmează non-verbal, te va urma și emoțional"

- O dată ce ai făcut pacing eficient, schimbi tu ceva (un pas lateral, un gest)
- Persoana 99% va prelua schimbarea (datorită neuronilor oglindă)
- E un test practic — nu mai trebuie să presupui

Mecanism: Neuronii oglindă creează în tine sentimentul pe care îl vezi în exterior

- De aceea filmele 3D ne încordează (deși știm că suntem în siguranță)
- De aceea raportul = transfer real de emoție

7. Cele 3 stări ale raportului

1. **Refuzat** — niciodată nu se creează (Eva a făcut asta — avea raport cu mama)
2. **Rupt** — creat, apoi distrus (cel mai des în relații)
3. **Recreat** — după rupere, se poate restabili

Cum recreezi raportul rupt?

- Reia pașii de pacing
- Curiozitate pentru harta lui
- Pacing pe DURERE (recunoaște că ai rupt: "știu că ce am făcut a durut")
- Aplică **Pacing pe realitatea durerii lui**

Limitare: după un punct, nu mai e responsabilitatea ta — e a lui să-și vindece **fear of loss** (frica de a pierde din nou, anxietate de separare).

8. EXERCITIUL 3 etape — Refuz / Rupe / Recreează (în trei)

Roluri:

- Explorator: spune o poveste despre ceva de care e MÂNDRU (intensitate 9/10)
- Ghid: face cele 3 etape (refuz raport → creează apoi rupe → recreează)
- Observator: ține timpul (2 min/etapă), nu intervine

Etapa 1 — REFUZ:

- Ghidul ignoră ostentativ (telefon, privire la altă parte, oftaie, "termină odată")
- Exploratorul ÎNCEARCĂ să creeze raport

Etapa 2 — CREEAZĂ APOI RUPE:

- Ghidul creează raport (atenție, întrebări, expresivitate)
- După ce simte că e legătură, RUPE ostentativ (pleacă, scoate telefonul, vorbește cu altcineva)

Etapa 3 — RECREEAZĂ:

- Ghidul recreează raportul cu ascultare conștientă, pacing, validare

Lecții împărtășite după exercițiu:

- "Mi-am simțit confortabilă când mi-a refuzat raportul" (Marius) → Horia: "Asta înseamnă reticență de a te conecta emoțional, frica de durere relațională"
- "Am simțit cum se rupe conexiunea când a ieșit din spațiul nostru și a vorbit cu altcineva — atât de fizic cum o întrerupere"
- Mulți s-au "sictirit" când li s-a refuzat raportul — exact ce simt oamenii din viața lor reală cărora le facem asta inconștient

9. Aplicare în viață reală

- Refuzăm/rupe raportul fără să știm cu copiii, cu partenerii, cu prietenii
- Acum știm cum se simte → asumăm responsabilitatea
- "În cuplu, dacă ai conflict prelungit, raportul a fost rupt → cineva trebuie să-l recreeze (cel mai matur)"

10. Durere garantată ≠ Suferință opțională (revizitat)

- Provocare ridicată de Carmen: "E firesc să sufăr atunci când..."
- Răspuns: "E firesc să** doară**, NU e firesc să suferi"
- **Suferința** = lupta cu durerea, raționalizarea ei, "de ce mie?"
- **Acceptarea durerii** o diluează
- Citat Bandler: "De ce ne doare viața? — Pentru că te-ai născut. Move on!"
- "Durerea poate să însemne vindecare" — rana doare în timp ce se vindecă

11. EXERCITIUL GHIDAT — COPILUL INTERIOR

Cadrare: O metaforă, o călătorie, o reconectare. Un exercițiu vindecător.

Setting:

- Scaun, telefon silențios
- Lumini diluate de colegii de echipă
- Ochi închiși
- Muzică ambientală
- Vocea Horiei te ghidează cap-coadă

Etape:

1. **Centrare** — observi respirația, fără să o modifici
2. **Cărarea de țară** — te plimbi pe o cărare, vară confortabilă, soare blând. Liniștea copilăriei la bunici. Praf pe glezne, miros de verdeață, păsări
3. **Stejarul falnic** — în depărtare, un stejar puternic, te invită să te așezi rezemat de trunchi. Pune mâna pe scoarță, simte protecția
4. **Trei siluete** — apar 3 figuri în depărtare: doi adulți (părinții tăi tineri) și un copil (tu). Vin către tine
5. **Părinții magici** — îți aduc copilul. Ei sunt "părinții MAGICI" — așa cum ar fi putut fi (chiar dacă în viața reală n-au fost). Te recunoaște suflet la suflet. Loc de iertare, de iubire, de "așa a fost să fie"
6. **Copilul în brațe** — îți permit copilul să se cuibărească în brațele tale. Privește-l în ochi (gingașia, bucuria nevăzută încă de bătăliile vieții). Mângâie-i obrazii, părul
7. **Mesajul către copil** — fără cuvânt sau cu el: "Iartă-mă, dragul meu copil interior, ești o parte importantă din mine, am fost educat să te uit, să te reprim. Mi-ai lipsit. **Te voi însoți, te voi proteja, nu vei mai fi singur.** Eu știu ce te așteaptă în viață, eu te voi susține."
8. **Cadou — jucăria preferată** — copilul îți întinde jucăria preferată din copilărie (mașinița, păpușa). O pune în mijlocul pieptului tău. Magic, se integrează în pieptul tău, eliberând: iertare, iubire, bucuria copilului
9. **Integrarea copilului** — strânge copilul la piept; copilul se transformă în energie și se integrează în mijlocul inimii tale. Acolo va trăi, accesibil pentru creativitate, liniște, iertare, bucurie spontană
10. **Întoarcerea** — saluți stejarul, te întorci pe cărarea pe care ai venit. Conștient de mediu. Mișcări mici (degete, picioare, gât). Reveniți încet la prezent

Acompaniament — citate-cheie ale cadrării:

- "Ești perfectă, ești perfect așa cum ești. Indiferent ce vor zice oamenii"
- "Iartă-i pe ei și aduți aminte — și ei sunt copii răătăciți"
- "Brațele mele te strâng la piept, ocrotindu-te"
- "Vei trece peste toate. Vei învăța, vei cădea, te vei ridica. Și vei avea alături pe cineva — așa cum eu n-am avut"

12. Sharing post-exercițiu

Câteva exemple de feedback (după care colegul aduce microfonul printre rânduri):

- Oana: "Prima oară a vrut să fug, după a vrut să țip, după m-am liniștit, am plâns. Am rămas cu gingașia copilului"

- Raluca: "Am ajuns acasă"
- Florin (bărbat care nu plânge în public): "Eu cred / eu simt că **m-am iertat pe mine însumi**"
- Laurentiu (cantand 20 ani în cluburi): "Niciodată n-am plâns în public, dar acum o să plâng un pic"
- Horia validează curajul bărbaților de a se vulnerabiliza între bărbați

13. Final modul — Cu ce pleci

Citate selectate:

- "O experiență unică"
- "Memorează formula, respectă pașii ca să fii ceea ce îți dorești să fii"
- "E atât de simplu să evoluezi — trebuie doar să-ți pui că poți"
- "Suntem aproape tot timpul în transe hipnotice"
- "Mi-a făcut chef să cunosc oamenii din această sală"

Closure:

- "Nu plecați acasă fără minim 20 de îmbrățișări"
- "Nu pot să stau la întrebări — am avion"
- "Vă mulțumesc pentru modul 1"

14. Citate cheie Z3D

- "Pacing pe realitate = descrierea durerii probabile a celui din fața ta"
- "Dacă te urmează non-verbal, te va urma și emoțional"
- "Nu e firesc să suferi, e firesc să doară"
- "De ce ne doare viața? Pentru că te-ai născut. Move on" (Bandler)
- "Iartă-mă, dragul meu copil interior — am fost educat să te uit"
- "De la bărbat la bărbat — nu cunosc dovadă de curaj mai mare decât exprimarea proprii vulnerabilități"
- "Vei trece peste toate. Și vei avea alături pe cineva — așa cum eu n-am avut"

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE — MODUL 1

Cărți Fondatoare NLP

Autor	Titlu	Context
Richard Bandler & John Grinder	Structura Magicului (Vol. 1+2)	Cărțile fondatoare ale NLP
Bandler	Mai multe cărți avansate	"Doctor honorific în psihologie"

Persoane Modelate (Originea NLP)

- **Fritz Perls** — Părintele terapiei Gestalt
- **Virginia Satir** — Mama terapiei sistemice de familie/cuplu

- **Milton Erickson** — Părintele hipnoterapiei moderne

Persoane Menționate în Modul

- **Marius Mutu** — co-trainer, profesor al lui Horia, fondator partenerial al cursului
- **Adrian Nuță** — psihoterapeut român (referință generală)
- **Marius Simeon** — model pentru blog și public speaking
- **Daniel Zărnescu** — model pentru copywriting
- **Pera Novacovici** — alt model
- **Edward Tronick** — Still Face Experiment (implicit)
- **Warren Buffett** — citat asupra abilităților necesare pentru prosperitate
- **Gabor Mate** — When the Body Says No (vindecare emoțională, somatizare)
- **Stephen Porges** — teoria polivagală (implicit)

Studii și Experimente Citate

- **Still Face Experiment** (Tronick) — copiii devin anxioși la mimica neutră
 - **Studiul Bibliotecii** — bărbații nu inițiază decât după aprobare non-verbală
 - **Studiul Barului** — sunt necesare 3+ semnale non-verbale
 - **Experimentul Marshmallow** (Stanford) — delayed gratification predice succesul
-

TEHNICI ȘI EXERCIȚII — SUMAR COMPLET

Tehnică/Exercițiu	Sesiune	Tip	Detalii
Exercițiul celor 9 puncte	Z1A	Exercițiu inițial	4 linii drepte fără ridicat pixul; ieșirea din pătratul auto-impus
"Nu pot să..." + "încă"	Z1A	Exercițiu lingvistic	Demonstrarea gramaticii transformationale
Promisiuni pe flipchart	Z2A	Exercițiu cadru	Trainerul își asumă obiectivele cursanților
Cine e pe primul loc	Z2B	Exercițiu palmă	Demonstrare a egoismului sănătos
5 lucruri în comun cu 5 persoane	Z2A	Exercițiu mișcare	Disconfort → "mai vreau"
Schimbarea locului în sală	Z2B	Tipar break	Contrazicerea tiparului fizic
Cuvinte transformationale	Z2B	Antrenament	Trebuie/încerc/dezamăgit/doresc
Salutul cu îmbrățișare	Z2C	Antrenament	Salut tribal pentru comunitate
Împărtășire provocare (perechi)	Z2C	Exercițiu ascultare	Ghidul DOAR ascultă
DAR → ȘI / Problemă → Provocare	Z2C	Antrenament lingvistic	Schimbarea cuvintelor
Adevărat-Fals-?	Z3C	Exercițiu calibrare	Antrenarea acuității senzoriale
Refuz/Rupe/Recreează raport	Z3D	Exercițiu 3 etape	Lucru cu ghidul în 3 stadii
Testarea raportului	Z3D	Tehnică	Pas lateral / gest
Copilul Interior	Z3D	Exercițiu ghidat	Vindecare emoțională, sub stejar

CONCEPTE CHEIE — INDEX

Concept	Sesiune	Definiție scurtă
Pilot automat (mental + emoțional)	Z1A	Funcționarea fără conștiință la "butoanele minții"
Modelare ≠ Imitare	Z1A	Înțelegerea psihologiei din spatele comportamentului
Stare actuală/dorită/Resurse/Strategie	Z2A	Modelul NLP de gândire strategică
Egoism sănătos	Z2A	Pune-te pe primul loc ca să ai ce să oferi
Harta mentală (5 calități)	Z2B	Modul de gândire — intim, flexibil, subiectiv, unic, influențabil de cuvinte
Vinovăție vs. Responsabilitate	Z2B	Vinovăția te paralizează; responsabilitatea te mișcă
Tipare și contrazicerea lor	Z2B	21 zile pentru tipar nou
Cuvinte care programează	Z2B	Trebuie/încerc/dezamăgit/doresc
3 Roluri NLP	Z2C	Ghid / Explorator / Observator
DAR → ȘI	Z2C	Cuvântul DAR anulează ce s-a spus înainte
Sindromul Salvatorului	Z2C	Sfaturi necerute = furtul lecției
Premise NLP	Z2D	Intenție pozitivă + oamenii ≠ comportamentele
Durere ≠ Suferință	Z2D	Durerea garantată; suferința opțională
Conexiune	Z2D	Antidot la dependențe
RAPORT	Z3B	Punte între hărți mentale (pacing → leading)
Pacing non-verbal	Z3B	Postură, gestică, mimică, privire, respirație, ton
Pacing verbal	Z3B	Argou + jargon
Acuitate Senzorială	Z3C	Observare pe mai multe canale simultan
Congruență/Incongruență	Z3C	Aliniere verbal-nonverbal
Baseline	Z3C	Stare emoțională neutră
Gesturi de Calmare	Z3C	Auto-reglare prin auto-atingeri
Pacing pe realitate	Z3D	Descrierea verbală a durerii probabile
3 stări ale raportului	Z3D	Refuzat / Rupt / Recreat