

# MODUL 3 — NLP Practitioner București 2024

---

## Notițe Exhaustive pentru Recapitulare și Testare

**Trainer principal:** Horia Radu (co-trainer Marius Mutu, în alte momente)

**Structură:** 2 zile — Ziua 1 (Z1A-Z1D) + Ziua 2 (Z2A-Z2C)

**Teme centrale:** SISTEM ȘI FLEXIBILITATE · POZIȚII PERCEPTUALE (4+1) · ANCORĂ DE SIGURANȚĂ · ASOCIERE/DISOCIERE STRATEGICĂ · SETAREA OBIECTIVELOR

---

## **MINDMAP MODUL 3**

## MODUL 3 (2 zile)

### ZIUA 1 – SISTEM, FRICĂ, POZIȚII PERCEPTUALE

#### Z1A – Recap premise + Sistem & Flexibilitate

- Premisa cheie: „cea mai puternică parte dintr-un sistem este cea mai flexibilă”
- Tu te schimbi → sistemul se adaptează
- Libertate ↔ Responsabilitate (asumare)
- Manipulare vs ecologie = INTENȚIA, nu abilitatea
- Observă ÎNAINTE de a schimba (niciun salt fără observare)

#### Z1B – Anxietate & Metoda „Și ce?”

- Posibil ≠ Probabil
- Tehnica „Și ce?” – anti-atac de panică
- Worst-case scenario + împăcare = curaj
- Frică/anxietate/atac de panică = aceeași emoție, intensități

diferite

- Powerful demo public speaking (povestea cu summit-ul NATO)
- Autenticitate contextual potrivită > mășcarea emoției

#### Z1C – Demo Livia (vinovăție, parts work, ancoră de siguranță)

- Vinovăție din copilărie („m-am rămas lângă tata pentru tine”)
- Ancoră de siguranță (persoană imaginată de încredere)
- Linia timpului ghidată
- Externalizarea părții → trapez roz → căsuță
- Future pacing cu „recunoștință din viitor”
- Concluzie: cuvintele sunt ANCORE

#### Z1D – Demo Ramona + 4+1 Poziții Perceptuale

- Demo Ramona (slăbit + frică agresor anterior)
- Poziția 1: EU (asociere completă)
- Poziția 2: CELĂLALT (asociere în cealaltă hartă)
- Poziția 3: OBSERVATOR (detașat, dar cu observații)
- Poziția 4: SISTEM (mediul, fără emoție)
- Poziția 5: UNIVERS (transcendentă, totul-e-perfect)
- Exercițiu pe trei: explorator/ghid/observator pe conflict

### ZIUA 2 – ASOCIERE/DISOCIERE, ETAPELE ÎNVĂȚĂRII, OBIECTIVE

#### Z2A – Asociere/Disociere ca unelte + Etapele învățării

- Asociere productivă vs disociere productivă
- Asociat în viitor (Bandler: „cândva voi râde despre asta”)
- Etapele învățării:
  1. Incompetență inconștientă (NU știu că NU știu)
  2. Incompetență conștientă (știu că nu știu)
  3. Competență conștientă (știu că știu)
  - 3.5 „Cred că știu” (capcana aroganței)
  4. Competență inconștientă (fac fără să mă gândesc)
- Cuvintele sunt ancore (re-confirmare)

#### Z2B – Setarea Obiectivelor (formulare corectă)

- Dorință vs Obiectiv (strategie + resurse + asumare)
- În spatele banilor → emoția dorită
- Cum cresc valoarea ca să MERIT mai mult?
- Criteriile formulării obiectivului:
  1. La pozitiv (fără negație)
  2. La timpul prezent

	3. Specific (procedură de evidență, VACOG)
	4. Ecologic (cost ≠ sacrificiu)
	5. Sub controlul meu
	6. Resurse (am / nu am încă → obiective subordonate)
	7. Motivație (intrinsec/extrinsec, mărime corectă)
	8. Conectat la identitate
	„Renunță la obiectiv ca să-l atingi” (detașare)
	Z2C – Resurse, Motivație, Identitate, Vânzarea valorii
	— Abilități ca resurse (copywriting, public speaking, AI)
	— „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul” (Brian Tracy)
	— Chunk up (obiectiv mic într-unul mare) + Chunk down (mare în mic)
	— Obiectivul moștenit (de la mamă, bunici) ≠ propriu
	— Amprenta personală: nu copia, modelează strategia, păstrează
esența	— Freddie Mercury: „nu vreau să fiu star rock, vreau să fiu o
legendă"	

## ZIUA 1 — SISTEM, FRICĂ, POZIȚII PERCEPTUALE

### Z1A — Recap Premise + Sistem & Flexibilitate

#### Deschidere

Modulul începe cu un check-in al participanților după o pauză lungă de la M1. Mulți raportează schimbări concrete:

- Aura: a renunțat la fumat după M1 (deși nu lucraseră direct pe fumat — doar replica „mă uit la pachet și mă întreb ce simt” a creat declicul).
- Gabriela: a abordat o persoană pe care voia să o contacteze de un an, valorificând abilitatea de raport.
- Schimbări multiple raportate: încredere în sine, claritate, depășire de blocaje.

**Întrebare pivot a trainerului:** „S-a schimbat ceva sau ați schimbat?”

**Lecția:** NLP-ul se bazează pe convingerea: TU schimbi, lumea se adaptează. Nu lumea se schimbă în jurul tău, tu schimbându-te schimbi sistemul.

#### Premise NLP recapitulate (Z1A)

- Harta nu este teritoriul
- Nimeni nu greșește pe harta lui
- Mereu comunicăm (nu putem să nu comunicăm)
- Nu există eșec, există feedback
- Oamenii nu sunt comportamentele lor
- Oamenii au toate resursele necesare să-și atingă obiectivele

- **Cea mai puternică parte dintr-un sistem este cea mai flexibilă** (centrală pentru M3)
- Dacă ceva nu funcționează, fă altceva

## **Sistem și Flexibilitate**

**Definiție sistem:** orice conglomerat de minim două componente formează un sistem.

**Metafora ceasului mecanic:** orice piesă, oricât de mică, dacă se modifică, afectează tot sistemul. La fel într-o relație — orice relație de minim 2 oameni este un sistem.

**Implicație practică:** dacă tu faci o schimbare la tine în orice sistem din care faci parte, schimbi ÎNTREG sistemul.

### **Cele 4 sisteme principale ale unei vieți:**

1. Sistem de cuplu
2. Sistem profesional
3. Sistem relațional (prieteni)
4. Sistem de familie (de origine + cea construită)

### **Întrebare de introspecție Z1A:**

- În care sistem îmi doresc cele mai mari schimbări?
- Care sunt schimbările pe care aş vrea să le trăiesc?
- Ce mă împiedică să fac aceste schimbări?
- Care sunt consecințele POSIBILE versus PROBABILE?
- Sunt pregătit să-mi asum responsabilitatea pentru aceste consecințe?
- Care e lucrul de care mi-e frică, de fapt, în realitate?

„Fii tu cel care își pune cele mai grele întrebări.”

## **Libertate ↔ Responsabilitate**

- „Foarte mulți români vor independență emoțională, financiară, libertate, dar fără responsabilitatea consecințelor care decurg.”
- Libertatea asumată vine cu responsabilitate asumată.
- „Una din motivele pentru care nu suntem liberi este pentru că ne este frică de responsabilitate.”

## **Manipulare vs Ecologie**

**Premisa centrală:** diferența între manipulare și ecologie este INTENȚIA, nu abilitatea.

### **Exemple în care aceeași abilitate poate fi folosită manipulativ sau ecologic:**

- Vânzarea (medic care recomandă operație scumpă vs alternativă mai puțin invazivă)
- Copywriting / marketing

- Religia/preoția (cei care întrețin convingeri neproductive vs cei autentici)
- Mass-media

### **Povestea trainerului cu varicele:**

- A fost la profesor doctor, recomandare imediată: operație tradițională
- Prieten chirurg din altă specialitate i-a sugerat să caute și opinia altcuiva
- Al doilea medic îi spune că există procedură cu LASER, non-invazivă, 1 oră, fără durere
- În SUA operația tradițională a fost scoasă din protocol — există doar laser
- Concluzie: manipulare = când deții o informație și o ascunzi în favoarea ta

„Aceeși abilitate, aceeași putere, cu intenție diferită = manipulare sau ecologie.”

### **Pilotul automat și auto-observarea**

- Suntem majoritatea timpului pe pilot automat
- Comportamentele care ne mențin rezultatele neplăcute sunt de cele mai multe ori inconștiente
- **Soluția:** observarea fără a încerca să schimbăm

„Înainte să schimbi ceva, observă. Cu cât mai mult observi, cu atât mai ușor va fi să schimbi.”

### **Etapele schimbării**

1. Ignorantă (nu știi că ai problema)
2. Negare (nu eu, ceilalți)
3. Acceptare (e posibil că am problema)
4. Schimbare conștientă

### **Exemplu Vioreta (rigiditate alb/negru)**

- Vioreta recunoaște public că este inflexibilă, gândește în alb-negru
- Trainerul: „Ai trecut de etapa de negare, ești la acceptare. Asta deja e o evoluție rapidă.”
- **Lecția:** observarea autoprovocată + acceptarea = schimbarea începe singură

### **Citate cheie Z1A**

- „Cea mai mică parte dintr-un sistem influențează tot sistemul.”
- „Ceea ce credem despre realitate ne creează emoțiile, nu realitatea în sine.”
- „Manipularea ține de intenție, nu de abilitate.”
- „Eu am o latură a mea de justițiar, asta o recunosc.”

## **Z1B — Anxietate, Frica, Metoda „Și ce?”**

### **Posibil vs Probabil**

**Premisa lui Horia (centrală pentru M3):** „Nu tot ce este posibil e probabil.”

#### **Mecanismul anxietății:**

- Minte noastră se concentrează pe ce e POSIBIL să se întâmple, nu pe ce e PROBABIL
- Frica de zburat cu avionul: matematic, ești de 3-4 ori mai probabil să fii lovit de fulger
- Atacul de panică = frica de frică = scenarii din capul nostru care nu au confirmare în realitate

**Soluția:** întreabă-te conștient — „Asta e posibil să se întâmple, dar e probabil?”

### **Categoriile fricii**

- Frica, anxietatea, atacul de panică, neliniștea = aceeași emoție, intensități diferite
- E natural să le simțim — sunt umane

### **Provocarea NU este să nu mai simțim emoții**

- Este să le manageriem și să le folosim ca COMBUSTIBIL pentru comportament
- Nu reprima, nu anestezia, nu bea pentru curaj
- „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol, nu pentru că nu îl ai.”

### **Disocierea ca anestezie**

- Anestezie acceptabilă social: dezvoltarea personală excesivă
- „Cu cât mai mult mă disociez de emoțiile care nu-mi plac, cu atât mai puțin le voi simți și pe cele care îmi plac.”
- Diagnostic clinic în DSM (disocierea cognitivă)

### **Tristețea și emoțiile „neplăcute”**

- Nu există emoții pozitive sau negative, doar productive sau neproductive în context
- Tristețea: scoate la suprafață cele mai frumoase opere de artă
- Doina românească = exprimare a tristeții profunde
- Citat Khalil Gibran: „Cu cât permit ca tristețea să sape mai adânc în mine, cu atât mai multă fericire va încăpea.”

### **Tehnica „ȘI CE?” (anti-anxietate)**

#### **Mecanismul:**

1. Gândește-te la decizia/schimbarea de care ți-e frică
2. Anticipează ce poate să meargă prost — IDEAL ÎN SCRIS
3. Pentru fiecare scenariu, întreabă „Și ce?”
4. „Mor? Voi supraviețui? E capăt de linie? Pot trece peste?”

5. Continuă până ajungi la worst-case scenario REAL

6. Împacă-te cu el și fă oricum

### **De ce în SCRIS:**

- În capul tău, totul poate să meargă prost
- Punând pe foaie sau spunând cuiva, devii conștient că nu mai pari atât de catastrofal
- Faza: „Bă, dar ce prostie era până s-o zic?”

### **Exemple de aplicare:**

- Public speaking: „Mă blochez? Uit ce vreau să spun? Mă bâlbâi? Și ce? Voi supraviețui? Da. Voi învăța ceva? Da.”
- Prietena cu atac de panică înainte de control medical anual:
- „Și ce dacă se confirmă diagnosticul? Voi face față, am 2 copii.”
- „Și ce dacă rămâi singură? Te ai pe tine, ai prieteni, ai NLP.”
- În 5-7 minute anxietatea de 10 a scăzut la 6-7

### **Detașarea de obiective (preview Z2)**

- „Cu cât mai atașat de rezultat, cu atât mai departe rămâne obiectivul.”
- Renunțarea emoțională în avans la rezultat = curaj real

### **Povestea cu summit-ul NATO (autenticitate în public speaking)**

**Context:** trainer aflat la un curs de public speaking, examenul final cu 300 oameni în sală.

**Tema:** „Cum, în 2008, la summit-ul NATO din București, am petrecut câteva momente cu președintele americii, președintele României și soțiile lor.”

**Provocare:** trainerul de la cursul de public speaking i-a spus să nu pregătească nimic — să improvizeze.

#### **În fața audienței:**

- Pattern Interrupt: „Cine în acest moment mă invidiază? Ridicați mâna.”
- Toți au ridicat → „Mincinoșilor.”
- Apoi: a vorbit câteva minute despre frica pe care o simțea ÎN MOMENTUL ACELA
- Două aplauze surprinză + toți au venit la el la final
- Lecția: AUTENTICITATEA contextual potrivită > masca de „om puternic”

„Cu cât mai mult arăți că simți emoții, cu atât mai multe emoții va simți publicul tău.”

### **Acceptarea anxietății**

- Anxietatea este garantată în orice lucru NOU
- Subconștientul tău interpretează „diferit/nefamiliar” = „pericol”
- „Acceptă-ți anxietatea și fă oricum.”



## **Auto-ironia ca tehnică**

- Când te bâlbâi, comentează tu primul, ironic: „Ce limbă nouă am inventat aici?”
- Dacă tu râzi primul, nu mai are cine să râdă de tine
- „Am furat start-ul, dar arăt atâta încredere în mine.”

## **Citate cheie Z1B**

- „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol, nu pentru că nu îl ai.”
  - „Nu există emoții pozitive sau negative, ci productive sau neproductive în context.”
  - „Anxietatea e bună la început, ca să planifici. După, anxietatea nu mai e bună.”
  - „Worst-case scenario + să simt că vreau să o fac oricum = sunt un om puternic.”
- 

## **Z1C — Demo Livia (vinovăție din copilărie)**

### **Context**

Livia ridică mâna și recunoaște că trăiește permanent cu vinovăție din copilărie. Replica mamei: „Dacă nu te nașteai tu, nu rămâneam lângă tata.”

### **Diagnostic rapid**

- Vinovăție absorbită de copilul interior
- „Toată viața o gestionez prin prisma asta — eu sunt de vină, eu am generat, eu trebuie să corectez.”
- O femeie matură care încă poartă povara copilului ei interior

## **Trainerul (Horia) creează ANCORĂ DE SIGURANȚĂ**

### **Pas inovator:**

- Inițial intenționa să facă linia timpului + poziții perceptuale
- A simțit că „o parte se opune” → a schimbat strategia → parts work
- Înainte de orice altceva, a chemat o „persoană în care ai încredere imensă” — REALĂ sau SPIRITUALĂ:
- „Indiferent că este o persoană din viața reală sau o figură spirituală, poți să-ți imaginezi o astfel de persoană?”
- Livia s-a disociat în corpul acelei persoane → siguranță

### **De ce ancoră de siguranță:**

- Procesul era extrem de vulnerabil (vinovăție de la 0 ani)
- „Eu nu sunt apropiat al ei de 30 de ani să mă creadă că ești în siguranță. Aveam nevoie de cineva mai puternic.”
- Echivalent psihologic: ca o haină preferată, un fotoliu de acasă — îți declanșează starea de „acasă”

## **Pașii demo-ului Livia (parts work + line of time)**

1. **Identificare vinovăție în corp** — Livia a simțit-o ca „agitație în picioare”

2. **Externalizare** — „Imaginează-ți că ridici această senzație în mâini ca pe o sferă"
3. **Întrebare către parte** — „Care a fost intenția ta pozitivă pentru mine atâtea ani?"
4. **Răspuns:** trapez roz, plăcut și confortabil (răspunsul subconștientului = simbol/metaforă, nu logică)
5. **Compașiune crescândă:** „Te văd, te aud, te-am simțit atât de multă vreme. Nu am știut câtă durere ai simțit la rândul tău."
6. **Transformarea** — partea se face mai mică, devine „univers de jucărie", apoi „căsuță"
7. **Iertare** — „Dă-i voie să se așeze, să crească, să se vindece"
8. **Reintegrare** — partea revine în corp, în zona pieptului, dar acum frumoasă
9. **Linia timpului** — pași în viitor pe „șosea" cu senzația nouă, presărată
10. **Future pacing cu RECUNOȘȚINȚĂ** — Livia trăiește din viitor sentimentul de recunoștință și îl trimite înapoi în prezent ca „mesager secret din viitor"
11. **Reîntoarcere graduală** — în prezent, cu noua resursă instalată

### **Metafora finală a Lievei**

- Înainte: simțea „lemn", plinătate apăsătoare
- După: „Pinocchio care prinde un pic de viață"
- „Aterizare frumoasă"
- „Mi-e frică să zbor, dar îmi plac decolarile și aterizările."

### **Lecții pentru sală (după Livia)**

#### **Pentru audiență:**

- „Cine în timpul acestui proces a simțit că E LIVIA — adică s-a băgat în poveste?"
- Recomandare: stați în OBSERVATOR, nu vă duceți în Eu
- Dacă vă duceți în Livia, nu mai învățați tehnica — trăiți povestea

#### **Despre simbolism:**

- „Subconștientul comunică cu noi prin SIMBOLURI și METAFORE, nu cuvinte logice."
- Trapez roz, univers de jucărie — au sens DOAR pentru Livia
- Trainerul: „Habar nu am ce înseamnă pentru ea, doar am încredere în procesul ei"

#### **Despre cuvintele ca ANCORE:**

- Cuvântul „ucenic" pentru unii are conotație negativă
- „Cuvintele noastre sunt ancore — au atașate emoții, nu sunt doar cuvinte din DEX"
- Un comunicator excelent își alege cuvintele în funcție de ce ancore declanșează în celălalt

### **De ce ancora de siguranță e centrală în M3 (2024)**

- Apare atât în demo Livia cât și în referința la mapa de curs a trainerului
- „Eu am această mapă cu mine din 2013. 80-90% din cazuri nu o deschid niciodată. Dar pentru subconștientul meu este o ancoră de siguranță."

- Ancora de siguranță = ceva (obiect, persoană, scenariu) care îți declanșează starea de SAFE
- „Toată viața noastră este condusă de ancore. Productive sau neproductive.”

### **Provocarea zilnică**

„De ce nu ne îmbrăcăm dimineața în funcție de cum VREM să ne simțim, nu de cum NE SIMȚIM?”

- Pentru că hainele preferate sunt deja ANCORE pentru stări specifice
  - Dacă te trezești obosit, îmbracă-te în haina care îți declanșează starea de putere
- 

## **Z1D — Demo Ramona + 4+1 Poziții Perceptuale**

### **Demo Ramona (slăbit + frică)**

**Provocarea Ramonei:** Încearcă să slăbească dar simte „frică ca de moarte” când e aproape de a o face.

#### **Diagnostic prin întrebări specifice:**

- „Care ar fi DEZAVANTAJUL dacă slăbești?” (întrebare-cheie de ecologie)
- Răspuns: „M-aș simți VĂZUTĂ”
- A doua întrebare: „Și care ar fi beneficiul dacă rămâi mică?”
- „Nu m-ar vedea, nu m-ar deranja nimeni”

#### **Conflictul interior identificat:**

- O parte din Ramona vrea să slăbească (sănătate)
- Altă parte vrea să rămână GREA (vulnerabilitate fizică minimă, mai greu de mutat la o parte)
- Cauza: relație anterioară cu agresor, ancore declanșate când vede semne similare

#### **Soluția pe care a propus-o trainerul:**

- A făcut judo în adolescență, era bună
- I-a sugerat să se apuce din nou — nu pentru slăbit, ci ca să fie PROTECTOAREA Ramonei din trecut
- Reframing: „Te duci la judo cu entuziasm, ca atunci când iubeai sportul ca tânără. Doar că de data asta, ești și protectorul a tot ce ai.”
- Adaugă perspectiva mamei: „Cât de util ar fi pentru fetița ta să te admire luând lecții?”

#### **Future pacing scurt:**

- Vede Ramona prin ochii fetiței ei: minunată, puternică, exemplu de feminitate puternică
- Plânge — eliberare emoțională

### **Lecția dintre exerciții**

- „Nu te duce din nou în povestea ei. Cine în timp ce eu lucram cu Ramona a simțit că E Ramona?”
- Repetată recomandare: stați în OBSERVATOR

## Mărturia lui Ștefan (între demo-uri)

- A pierdut 8 kilograme fără sport, doar prin lucru emoțional
- „M-am vindecat pe mine, automat a dispărut și greutatea"
- Convingerea de bază eliminată: „Eu sunt vină, eu am greșit, eu sunt cel care trebuie să plătească"
- Reframe: „Copiii nu greșesc niciodată. Copiii sunt iubibili indiferent dacă fac ceea ce noi adulții avem nevoie să facă sau nu."

## Pozițiile Perceptuale — Concept Central

### Definiția pozițiilor perceptuale:

Modul în care ne raportăm la cineva sau la o situație — unghiul/perspectiva din care privim. În oricare poziție mă duc, voi avea senzația că AIA e realitatea.

### Cele 4 poziții clasice + 1 universală (în M3 2024 trainerul predă 5):

#### Poziția 1: EU

- Vezi prin ochii tăi
- Auzi cu urechile tale
- Simți cu corpul tău
- Convingerile, valorile, emoțiile sunt ale tale
- **Capcana:** poți rămâne blocat în „eu" și să nu vezi alternative — e poziția în care vinovăția se dezvoltă cel mai puternic

„Cea mai mare parte a vinovăției pe care o simțim nu avem cum să o simțim, decât pentru că suntem blocați în EU."

#### Poziția 2: CELĂLALT

- Te asociezi în harta celuilalt
- Vezi pe TINE prin ochii lor
- Întrebări:
  - „Cum mă văd eu pe mine din ochii lor?"
  - „Ce simt eu, ca el/ea, față de el/ea (fostul eu)?"
  - „Ce convingeri am aici?"
  - „Ce vreau să transmit ca prin magie celui din față?"
- **Acces:** „Dacă ar fi să joci cel mai bun rol al vieții tale ca actor, iar rolul ar fi celălalt..."

#### Poziția 3: OBSERVATOR

- Detașat emoțional, fără miză

- Are observații, are hartă, are convingeri proprii (DAR despre situație, nu cu emoție)
- Ce nu văd cei doi din eu/celălalt?
- Ce le-ar spune un martor invizibil?
- Vede nuanțele de gri
- Forte: nu are interes personal în rezultat

#### **Poziția 4: SISTEM**

- Detașarea totală: ZERO emoții, ZERO convingeri, ZERO interese
- Imagine de ansamblu — vede TOATE persoanele, contextele
- E mediul, încăperea, peretele, cerul
- Întrebări:
  - „Ce e prezent în acest sistem favorabil pentru cei din el, dar ei nu-și dau seama?”
  - „Care este intenția bună sau beneficiul provocării situației?”
  - „Care e lecția fiecăruia?”

#### **Metafora coșului cu fructe:**

- Coșul nu sunt fructele, dar fără coș, fructele nu există împreună
- Sistemul ne conține pe toți, dar nu suntem noi

#### **Poziția 5: UNIVERS (poziția universală/spirituală)**

#### **Specificul M3 2024 — extensie meditativă:**

Trainerul a ghidat o transă lungă în care cursanții au urcat treptat:

1. Deasupra corpului → tavan / sistem
2. Mai sus → clădirea
3. Mai sus → cartierul, orașul
4. Mai sus → țara, continentul
5. Cerul planetei
6. Luna → privind Pământul
7. Galaxia
8. Universul total

#### **În poziția UNIVERSALĂ:**

- A dispărut sus/jos, stânga/dreapta
- Timpul nu mai are relevanță („tot ce a fost nu contează, ce va fi este etern")
- Senzația că „totul e perfect așa cum e"
- Senzația de eternitate, libertate supremă, putere absolută
- „Tu ești Universul în continuă descoperire, creștere, naștere"

#### **Concluzia procesului:**

- Privești înapoi conflictul/situația inițială DIN UNIVERS
- „Cât de mult mai contează? Cât de limitativă mai e?"

- Întrebare: „Ce pot să aduc de aici cu mine înapoi când mă voi întoarce în propria mea poveste?”

- Răspuns frecvent: „Amintirea că este DOAR O POVESTE.”

**Reîntoarcere graduală:** Univers → Galaxie → Planetă → Continent → Țară → Oraș → Cartier → Sistem → Observator → Celălalt → Eu

### **Feedback-uri din sală (după ghidaj universal)**

- Diana: „Am simțit că zbor efectiv, eliberator”
- Adam: a recunoscut „cu părul lui Diana, că niciodată nu am vorbit în public” — deja face!
- Dragoș: a văzut „prețul de 7,5 RON pe care îl are laptele Parmalat” — simbol pe care subconștientul îl știe doar el
- Trainerul: „Subconștientul comunică prin simboluri, nu cuvinte logice. E ok să fie illogic.”

### **Exercițiu Z1D (perechi de 3, pe conflict)**

#### **Roluri:**

- EXPLORATOR (povestește conflict de nivel 5-7, NU divorț, NU mare miză)
- GHID (ghidează prin poziții)
- OBSERVATOR (notează, ascultă)

#### **Procedură:**

1. Exploratorul povestește conflictul în 1-2 minute
2. Ghidul îl închide ochii și îl ghidează prin Eu → Celălalt → Observator (opțional Sistem)
3. Pentru fiecare poziție, ghidul pune întrebări: ce vede, ce simte, ce e important, ce-i scapă
4. Reîntoarcere în Eu cu îmbogățire de perspectivă
5. NU se cere decizie, doar îmbogățire de unghi
6. 10 minute pe persoană

#### **Cuvinte-cheie de ancorare a siguranței (ghidul le folosește):**

- „Vei reveni imediat în EU, fără să ai vreo teamă că vei renunța la el”
- „Sunt aici, lângă tine, vocea mea te însoțește”
- „Ești în perfectă siguranță”

---

## **ZIUA 2 — ASOCIERE/DISOCIERE, ETAPELE ÎNVĂȚĂRII, OBIECTIVE**

---

## Z2A — Asociere/Disociere ca Unelte + Etapele Învățării

### Check-in matinal

- **Rodica:** „M-a făcut să iau o decizie pe care o aveam de mult timp, să mi-o asum"
- **Narcisa:** a avut prima conversație cu mama după 30 de ani, fără reacție, doar a ascultat și a aplicat „celălalt" → „aș fi făcut la fel în locul tău"
- Reflectarea trainerului: „Tu nu aveai de luat o decizie, tu o luaseși deja, dar nu ți-o asumai. Aia e altă provocare."

### Asociere și Disociere ca Unelte (recapitulare M2)

#### Definiții:

- ASOCIAT = în corpul tău, văd cu ochii tăi, aud cu urechile tale
- DISOCIAT = în afara corpului tău, te vezi pe tine din celălalt/observator/sistem

#### În FĂRĂ control = capcane:

- Disociat de momentul prezent + asociat la muncă în vacanță → nu te bucuri de vacanță
- Disociat de momentul prezent + asociat la trecut → re trăiești la timpul prezent ce nu mai există
- Disociat ca mecanism de fugă → familia Kodak (om perfect din afară, fără emoții pozitive)

„Mintea noastră nu face diferența între realitate și imaginație."

#### În control = unelte productive:

##### Tehnica 1 (Bandler): „Cândva, voi râde despre asta"

- Te asociezi în Eu din viitor, în care deja ai trecut peste
- Aducem starea de eu-din-viitor înapoi în prezent ca resursă

##### Tehnica 2: Anticipează finalul zilei

- Înainte de o zi grea (donă, operație, miză), du-te cu mintea în finalul zilei
- „Cum mă voi simți la final? Probabil obosit dar mulțumit, ca după o zi împlinită."
- Asocializează cu starea aia → ziua-ți va trece într-o clipită
- Mecanism: îi spui minții subconștiente cum vrei să te simți → devine target

##### Tehnica 3: Disocierea de trecut

- Submodalități: scoate culoarea, împinge la distanță
- Citate Bandler: „Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut. De ce să-l re trăiesc la nesfârșit dacă nu e în favoarea mea?"

### Disocierea ca pierdere ecologică

- Lipsa emoției plăcute la nivel sexual la femei (descrisă în detaliu cu un client)
- Munca emoțională deblochează planuri imprevizibile
- 95% din rezultate vin din SUBCONȘTIENT, nu din logică

## **Etapale Naturale ale Învățării (concept central M3 2024)**

**Se aplică la ORICE învățare nouă — abilitate, comportament, schimbare de viață.**

### **Etapă 1: Incompetență Inconștientă („Noaptea”)**

- NU știu că NU știu
- Nici măcar nu știu că există ceva ce vreau să învăț
- Ignoranță dulce, fără efort, fără disconfort
- **Exemplele lui Horia:** prima dată când a văzut o tabletă (Sibiu, târgul de Crăciun, ~2014); prima dată când a văzut camera frontală pe Nokia N95
- **Cum se iese:** ori te lovește o bicicletă (durere), ori vezi în jurul tău că alții știu (observare)

#### **Întrebare de auto-reflecție Z2A #1:**

„În ce direcții importante ale vieții mele mă țin strâns de ignoranța mea?”

### **Etapă 2: Incompetență Conștientă (Știu că nu știu)**

- Aflu că ceva există dar nu știu să-l fac
- Etapa cea mai PUTERNICĂ pentru evoluție rapidă
- „Vreau să fiu în încăperi unde eu sunt cel mai prost”
- **Acceptarea cu mândrie a non-cunoașterii** = cea mai rapidă cale de evoluție
- **Capcana:** ego-ul rănit din copilărie („nota 2, rigla peste degete”) face mulți să refuze să recunoască

#### **Întrebare Z2A #2:**

„În ce direcții și pe ce teme din viața mea știu că nu știu și nu recunosc?”

### **Etapă 3: Competență Conștientă (Știu că știu)**

- Mă antrenez, încep să obțin rezultate, încep cu efort dar îmi iese
- Bicicleta: pic, mă jukec, mă urc înapoi — dar merg
- Mașina: două mâini, trei pedale, învăț încet
- Mândria primelor rezultate
- **Cea mai utilă etapă pentru obiective importante**

### **Etapă 3.5: „Cred că știu” (capcana arogantei) — UNICĂ în M3 2024**

- Etapa pe care n-o găsești în carte
- Trainerul a observat-o în viața proprie
- Aroganța după primele rezultate → pierderea atenției → accidente
- **Statistica motociclistă:** „Cele mai multe accidente nu se întâmplă în primul an de experiență, ci după primul an. Pentru că devenim aroganți.”



- 90-94% din accidentele de motocicletă din România în 2023 sunt cu tineri 18-22 ani

### **Întrebare Z2A #3:**

„Pe ce teme importante pentru mine, unde vreau să-mi schimb rezultatele, NU-mi dau voie să evoluez pentru că sunt arogant și cred că știu suficient?”

### **Etapă 4: Competență Inconștientă (Nu știu cum, dar îmi iese)**

- Pilot automat dar performant
- Faci ceva foarte bine și nu știi să spui cum
- „E simplu” — replica care înervează când o auzi de la un performer
- E nivelul dorit pentru obiectivele importante

### **Aplicarea Etapelor pentru auto-evaluare**

- Pentru orice provocare/obiectiv: identifică în ce etapă ești
- Etapa nu e o judecată, e o hartă
- Te ajută să știi că „nu e atât de departe finalul”
- Educat să nu rămâi blocat în ignoranță sau aroganță

### **Cuvintele ca ancore (re-confirmare Z2A)**

- Trainerul folosește „ucenic” și clarifică că pentru unii are conotație negativă
- „Cuvintele noastre sunt ancore. Au atașate emoții. Nu sunt doar din DEX.”
- Recomandare: alege intenționat cuvintele în comunicarea importantă

## **Z2B — Setarea Obiectivelor (formulare corectă) — Conceptul Central al M3 2024**

### **Dorință vs Obiectiv**

#### **Dorință (psihologie de copil):**

- E vagă, abstractă
- Aștepti ca cineva (părinte, Dumnezeu, Moș Crăciun, soartă) să o îndeplinească
- E degrevarea de responsabilitate
- „Dacă mă iubește Dumnezeu, mi-o îndeplinește”

#### **Obiectiv (psihologie de adult):**

- Are stare actuală + stare dorită + strategie + resurse + management de risc
- Are responsabilitate asumată
- Are un final clar

„Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții. Cu cât mai multe obiective bine setate ai, cu atât mai departe vei fi de tristețe.”

## Linkul cu psihologia banilor

**Întrebare-cheie:** „Ce vreau eu să simt de fapt în spatele banilor?”

- Bani ≠ obiectiv în sine (sunt un construct social)
- Banii sunt simbol al valorii oferite
- În spatele fiecărui obiectiv = o emoție pe care vrem să o simțim

**Întrebare strategică:**

- „Cum fac să cresc valoarea mea ca să MERIT banii pe care vreau să-i câștig?”
- VS. „Cum fac să câștig mai mulți bani?” (mentalitate de salariat care își vinde timpul)

„Dacă tu îți vinzi timpul pentru bani, vinzi o resursă limitată și nevaloroasă, pentru că timp au toți la fel.”

**Întrebarea finală:**

- „Cât de mare impact am eu acum asupra vieților altor oameni?”
- Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni → ai nevoie de IMPACT pentru ca ei să ți-i dea
- Cu cât mai mulți oameni impactezi pozitiv (ideal), cu atât mai mulți bani vei câștiga

## Criteriile Formulării Corecte a Unui Obiectiv

### 1. La Pozitiv (fără negație)

**De ce:** subconștientul nu percepe negația — pentru a nega, trebuie întâi să creeze ce neagă.

- Vă rog să NU vă imaginați un tutu roz... → vă imaginați
- „Nu vreau datorii” → datorii
- „Nu vreau să fiu singur” → singur

**Reformulare:**

- „Nu vreau să mai fumez” → „Sunt mai puternic decât țigările” / „Sunt liber de țigări”
- „Nu vreau singurătate” → „Sunt în relație iubitoare” / „Trăiesc rodnic”

**Recomandare carte:** Allen Carr - „În sfârșit nefumător” (cumpăra-o, susține autorul)

### 2. La Timpul Prezent

**De ce:** singurul timp în subconștient ESTE prezentul.

- Subconștientul nu are viitor sau trecut — toate emoțiile sunt LA PREZENT
- Visăm la timpul prezent
- Coșmarurile se trăiesc la prezent

**Greșeli:**

- Mi-aș dori să... (condițional optativ)

- Aș vrea să...
- Mi-ar plăcea să...
- Voiam să...

**Corect:**

- „Vreau" (problematic — vezi punctul 3)
- „Sunt", „am", „pot", „simt", „trăiesc", „văd"

### **3. EVITĂ verbul „VREAU" în obiective**

**De ce critic:** dacă obiectivul tău e „vreau să am bani" — îndeplinești obiectivul în secunda în care formulezi (vrei deja).

- „Vreau să fiu într-o relație" → obiectivul ESTE să vrei. Bifat.

**Reformulare:**

- „Sunt într-o relație"
- „Sunt independent financiar"
- „Conduc mașina"
- „Privesc numele meu pe certificat de matriculare"

### **4. Specific (Procedură de Evidență + VACOG)**

**Procedura de evidență:** descrie SPECIFIC cum vei ști că obiectivul s-a împlinit.

- Ce vei vedea, simți, auzi, gusta, mirosi
- Ce e necesar să se întâmple ca subconștientul să zică „obiectivul e atins, am terminat"

**Capcana fără procedură:** continuăm să pedalăm spre un obiectiv pe care l-am atins demult, dar nu ne-am dat seama.

**VACOG = Vizual + Auditiv + Chinestesc + Olfactiv + Gustativ**

- Cât mai multe detalii senzoriale ai, cu atât mai bine

**Greșeala fără specific:** „Mai mulți bani"

- Definiție: ai mai mulți bani decât acum o secundă chiar dacă primești 1 leu
- Subconștientul: „Hopa, am mai mulți bani decât acum o secundă, am atins obiectivul" → dezactivare

**Povestea cu Toyota galbenă:**

- Cunoștință care își dorea „o Toyota galbenă"
- Niciodată nu o cumpăra
- Își dădea seama că în fiecare seară, când ajungea acasă, călca pe o pompă galbenă a unui ATV al fiului în curte → călca pe „Toyota galbenă" în fiecare zi → obiectiv atins în mod ironic
- Lecția: SPECIFICĂ exact modelul, anul, culoarea, opțiunile, seria

**Anecdota Adam (în sală):**

- Și-a propus „să-mi schimb mașina în 2023"
- A căutat câteva luni, n-a apărut

- A pus DATA exactă: 31.12.2023
- Pe 31.12.2023, ora 17:00, a achitat un Mustang decapotabil
- „Aveți mare grijă cum vă setați obiectivul, pentru că se îndeplinește.”
- Lecție: „A pus anul, dar nu data.”

## 5. Fără Grade de Comparație

- „Mai mulți bani” — rău
- „Cu 5000 lei mai mult pe lună” — mai bine
- „X RON net pe lună” — corect

**De ce:** comparațiile sunt vagi, prezent-relative, fără ancorare în realitate.

## 6. Ecologic (Cost ≠ Sacrificiu)

### Întrebări de ecologie:

- „Mă va dezavantaja dacă îmi ating obiectivul? Pe mine sau pe altcineva, în prezent sau viitor?”
- „În ce sens mă avantajează dacă rămân fix așa cum sunt și nu-mi ating obiectivul?”
- „Cum fac să-mi păstrez beneficiile actuale CU atingerea obiectivului?”

### Diferența COST vs SACRIFICIU:

- COST = ceva ce e dispus să plătești (timp, efort, bani, disconfort) și e ok cu asta
- SACRIFICIU = ceva ce te face să simți că pierzi ceva valoros, ireparabil

„Dacă simți senzația de sacrificiu, costul e prea mare pentru obiectivul propus.”

**Soluție:** strategie diferită, mentor, coaching, terapie, modelare de la cineva care a obținut același rezultat fără sacrificiu.

### Modelarea în NLP:

- „Cine altcineva a obținut ce vreau eu, fără sacrificiu?”
- Te duci, asculți, întrebi, creezi conexiune
- Acel om devine ghid/mentor/coach

## 7. Resurse (am / nu am încă)

### Resurse pe care le ai DEJA:

- Educație, abilități, experiență, conexiuni, sănătate, emoții productive, identitate, mindset

### Resurse pe care NU le ai încă:

- Acestea devin OBIECTIVE SUBORDONATE (mai mici)
- Obiectivul mare se pune pe pauză temporar
- Se întoarce la el când ai resursele aliniate

### **Exemple categorii de resurse:**

- TIMP
- BANI (pentru investiții în creștere)
- ABILITĂȚI (concrete: copywriting, public speaking, AI, vânzări)
- INFORMAȚII (procedură, strategie, „pasul 1, pasul 2”)
- ENERGIE (somn, sănătate)
- MINDSET (perseverență, încredere în sine)
- EXPERIENȚĂ (feedback din încercări anterioare)
- OAMENI (mentori, aliați, coachi, prieteni)
- CARIZMĂ (formă de comunicare)

„Nu e o rușine să spui «nu sunt încă pregătit pentru obiectivul meu». Este o maturitate să-ți spui «nu acum, anul viitor o să fiu».”

### **Citatul Brian Tracy (introdus în Z2C):**

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

Trainerul subliniază 3 abilități CRITICE pentru anii următori:

1. Copywriting (scris despre tine + valoarea ta)
2. Public Speaking (impact pe scenă)
3. AI (lucru cu inteligența artificială)

### **Specificul vânzării prin public speaking:**

- E DIFERIT de public speaking pentru livrare
- Trainerul a făcut prima dată zero conversii la o conferință cu 130 oameni — deși livrarea fusese genială
- A trebuit să învețe psihologia vânzării de pe scenă separat

## **8. Motivație (intrinsec vs extrinsec)**

**Întrebare:** Tu cum funcționezi?

### **Intrinsec (interior):**

- Trainerul Horia: dacă vorbește public despre planuri, mintea lui crede că le-a atins deja → se demotivează
- Funcționează cu element-surpriză: face în secret, apoi prezintă rezultat
- Citate: „Ta-ra! Uite ce am făcut”

### **Extrinsec (exterior):**

- Vorbești despre obiectiv, ceri încurajare, te angajezi în fața altora
- Cunoaște cazuri care funcționează cu „Dacă nu fac asta, vă dau 1000 euro”
- Trainerul a făcut o dată asta cu un articol pe blog — a regretat (burnout)

**Recomandare:** auto-cunoaștere + alegere strategică.

## 9. Mărimea Obiectivului

### **OBIECTIV PREA MIC = demotivant**

- Soluție: CHUNK UP (include într-un obiectiv mai mare)
- Ex: „Sesiunea” (nu te motivează) → include în „Absolvirea” + libertatea + dreptul de a sprijini alți oameni

### **OBIECTIV PREA MARE = paralizant**

- Soluție: CHUNK DOWN (împarte în bucățele)
- Ex: „1 milion euro” → 10.000 euro în primul an + 20.000 al doilea + ...
- Educație financiară: plasează banii din primul an să muncească pentru tine în al doilea

## 10. Conectat la Identitatea Ta

### **Două nuanțe:**

#### **Nuanța 1 — Obiectivul moștenit:**

- Multe obiective NU sunt ale noastre — moștenite/impuse de părinți, bunici, mentori
- Cazuri:
  - Cineva care a dat de 5 ori la barou — pentru bunica
  - Trainerul însuși: a intrat la academie pentru mama (nu pentru sufletul lui)
- **Întrebare:** „Care obiective am acceptat în viața mea sub presiunea altora?”

#### **Nuanța 2 — Amprenta personală:**

- Modelează strategia altora, dar adu amprenta TA
- Nu copia esența și energia — IA strategia, procedura
- **Citatul Freddie Mercury (din interviu):**
  - Reporter: „Ce te-a făcut să vrei să devii star rock?”
  - Freddie: „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ.”

## 11. Detașarea (Renunță la obiectiv ca să-l atingi)

### **Concept paradoxal central în M3 2024:**

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

### **Mecanism:**

- Atașamentul de rezultat creează ANXIETATE
- Anxietatea nu e o resursă bună din care să pedalezi spre obiectiv
- E bună la planificare, dar nu la execuție
- Detașarea + acțiune = creativitate + entuziasm + joc

### **Forma corectă a obiectivului bun:**

- Provocă ENTUZIASM + FRICĂ în același timp
- Nu doar entuziasm (prea visător) — vei fi adus la pământ cu durere
- Nu doar frică (mărima greșită) — te va paraliza

„Călătoria în realitate e obiectivul. Obiectivele bine setate sunt obiective care ne crează ca identitate.”

## **Aplicarea Procedurii (Z2B-Z2C)**

### **Întrebări de ECOLOGIE pentru un obiectiv:**

1. Mă va dezavantaja dacă îl ating? Pe mine? Pe alții?
2. Mă avantajează dacă rămân așa cum sunt?
3. Cum păstrez beneficiile actuale + ating obiectivul?

### **Test de IDENTITATE:**

1. Acest obiectiv e al meu sau al altcuiva?
2. Are amprenta mea personală?
3. Mă reprezintă (sau încerc să impresionez/răzbunăm/mulțumesc pe cineva)?

### **Test de MOTIVAȚIE:**

1. Mă entuziasmează cu adevărat?
2. Provocă entuziasm + frică simultan?
3. Sunt intrinsec sau extrinsec orientat?

---

## **Z2C — Resurse, Vânzarea Valorii, Identitate (continuare)**

### **Re-recapitulare după pauză**

Înainte de continuarea, trainerul cere participanților să-și schimbe scaunul:

„Schimbă scaunul, schimbă perspectiva, schimbă unghiul, provoacă-te. Antrenează detașarea de atasamentul obișnuinței.”

### **Pe ce abilități să investești pentru creștere financiară**

#### **3 abilități strategice (care au efect pe termen mediu):**

#### **COPYWRITING**

- A ști să scrii despre tine și valoarea ta — necesar în orice nișă
- Trainerul a învățat: spațierea textului, slide reading, structuri de pagini de vânzare
- Aplicabil: agent imobiliar, antreprenor, coach, trainer, medic, freelancer
- Din organicul social media → Facebook Ads dacă vrei accelerare

#### **PUBLIC SPEAKING**

- A vorbi în fața altora despre ce ei au nevoie + sunt dispuși să te plătească
- Quadrupla veniturile într-un ritm de necrezut
- Impactul ASUPRA VIETII altor oameni e mai mare

- 1-la-1 vs 1-la-250 = abilități diferite

### **Vânzare prin public speaking = altă abilitate decât simpla livrare:**

- Prima conferință a trainerului (2018, Cluj-Napoca, sala 130 oameni): ZERO conversii
- Dar livrarea a fost rachetă — foarte bine evaluată
- Concluzia: psihologia vânzării de pe scenă e diferită
- Trebuie să crezi puternic în ceea ce oferi

### **AI (INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ)**

- „Suntem în prima milisecundă a apariției AI-ului în istoria umanității.”
- Va dropla / x10 venitul oamenilor care învață să-l folosească
- Nu e despre programare — e despre A ȘTI CE SĂ-I CERI
- Întrebare strategică: „Cum în nișa mea pot implementa AI-ul?”
- AI-ul aici să stea — He's here to stay

### **Educație financiară (mențiune)**

#### **Strategia trainerului personală:**

- Bursa: doar cumpără, niciodată vinde (nu face trading)
- Replica indicele BET (bursa românească) + indicele internațional
- 60% obligațiuni de stat (defensiv, „store of value”)
- Platformă: XTB (cu debit direct automat)
- Trezit de 3 minute pe lună — banii muncesc pentru tine

#### **Citatul Valentin Edelu:**

„Cu cât mai repede îți pui banii la muncă, cu atât mai frumoasă va fi pensia ta.”

### **Identitatea + Amprenta Personală**

#### **Re-citarea lui Freddie Mercury:**

„Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ.”

#### **Lecția pentru cursanți:**

- Modelează strategia, procedura, structura
- NU copia conținutul, energia, vocea, esența
- Adu-ți AMPRENTA TA

### **Întrebări finale către participanți**

- Ce obiective ai acceptat din presiunea altora?
- Ce obiective adevărate ale tale ai amânat sau le-ai negat?
- Pe ce abilități e necesar să investești în următoarele 6-12 luni?
- Ce ai face dacă ai ști că „nu poți greși”?



## REFERINȚE BIBLIOGRAFICE — MODUL 3 (2024)

Autor	Titlu/Contribuție	Relevanță
<b>Richard Bandler</b>	Fondator NLP	„Cea mai bună parte a trecutului e că a trecut" + tehnica „voi râde despre asta" + asociere/disociere productive
<b>Brian Tracy</b>	Citat „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul"	Strategia abilităților ca resurse
<b>Allen Carr</b>	„În sfârșit nefumător"	Schimbarea convingerilor despre fumat
<b>Freddie Mercury</b>	Interviu (citât: „nu vreau star rock, vreau LEGENDĂ")	Amprenta personală, identitate
<b>Khalil Gibran</b>	Poet oriental, vers despre tristețe-fericire	„Cu cât mai adânc sapă tristețea, cu atât mai multă fericire va încăpea"
<b>Cezar Millan</b> (Dog Whisperer)	Mențiune	Atitudine rescrie comportament
<b>Valentin Edeluc</b>	Mentor financiar al trainerului	Bursă, investiții, educație financiară
<b>Lorand Soares Szasz</b>	Coleg/prieten al trainerului	Mentor în abilitatea de a face training și business
<b>Daniel Zarnescu</b>	Co-trainer al lui Marius (la cursul anterior)	Coleg + invitat în alte module
<b>Cristi Onețiu</b>	Antreprenor român cu legături în SUA	Discuție despre experiența și creditele de business
<b>Viorel Dragu</b>	Stand-up comedian	Recomandat pentru relaxare; spectacol despre Dumnezeuia

# TEHNICI ȘI EXERCIIȚII — SUMAR COMPLET M3 (2024)

Tehnică/Exercițiu	Sesiune	Descriere
<b>Tehnica „Și ce?”</b>	Z1B	Anti-anxietate, listă în scris a celor mai negre scenarii + împăcare
<b>Ancoră de siguranță</b>	Z1C	Persoană imaginară de încredere ca container psihologic în procese vulnerabile
<b>Linia timpului ghidată</b>	Z1C	Pași în viitor cu „presară” senzația nouă, future pacing cu emoție din viitor
<b>Parts work cu externalizare</b>	Z1C	Identifică partea în corp → ridică-o în mâini → întreabă intenția pozitivă → transformare
<b>4+1 Poziții Perceptuale</b>	Z1D	Eu/Celălalt/Observator/Sistem/Universal — exercițiu pe 3 (10 min/persoană) pe conflict
<b>Tehnica „Asociat în viitor”</b>	Z2A	Bandler — "voi râde despre asta" — accesat din prezent ca resursă
<b>Tehnica „Anticipează finalul zilei”</b>	Z2A	Înainte de zi grea, asociază-te în starea de la final → ziua trece rapid
<b>Etapele învățării</b>	Z2A	Auto-evaluare: în ce etapă sunt? Ce abilități antrenez?
<b>Setarea obiectivului în 11 criterii</b>	Z2B	Pozitiv, prezent, specific, ecologic, resurse, motivație, identitate, detasat
<b>Întrebări de ecologie</b>	Z2B	Mă dezavantajează? Mă avantajează rămânerea pe loc?
<b>Chunk Up</b>	Z2C	Obiectiv mic în obiectiv mare → motivație
<b>Chunk Down</b>	Z2C	Obiectiv mare în bucăți mici → fără paralizie
<b>Test de identitate</b>	Z2C	Acest obiectiv mă reprezintă? Are amprenta mea?
<b>Investiție pe abilități</b>	Z2C	Copywriting + Public Speaking + AI = strategice pentru următorul nivel

# CONCEPTE CHEIE M3 (2024) — REFERINȚĂ RAPIDĂ

Concept	Esență
<b>Sistem &amp; Flexibilitate</b>	„Cea mai puternică parte a sistemului e cea mai flexibilă”
<b>Posibil ≠ Probabil</b>	Diferențiază — anxietatea pleacă din confuzie
<b>Manipulare = Intenție</b>	Aceeași abilitate, intenție diferită = ecologie sau manipulare
<b>Cuvintele = Ancore</b>	Au atașate emoții — alege intenționat
<b>Ancoră de siguranță</b>	Persoană/obiect/scenariu care îți declanșează starea de SAFE
<b>Asociere/Disociere ca unelte</b>	Productiv în control, pierdere în pilot automat
<b>Cele 4+1 Poziții Perceptuale</b>	Eu / Celălalt / Observator / Sistem / Univers
<b>Etapele Învățării</b>	NUȘTIU·știuCăNUȘTIU·știuCăștiu·crEDcăștiu·NUȘTIUc umDARîmIIESE
<b>Procedura de Evidență</b>	Cum vei ști concret că obiectivul s-a împlinit (VACOG)
<b>Ecologie ≠ Sacrificiu</b>	Cost acceptat ≠ pierdere a unui beneficiu valoros
<b>Modelare</b>	Strategie de la alții, NU conținut/energie — adu amprenta
<b>Detașarea</b>	Renunță emoțional la obiectiv → fă-o oricum → entuziasm + creativitate
<b>Vânzare valori</b>	Cresc valoarea ca să MERIT, nu cer mai mult

## CITATE MEMORABILE M3 (2024)

- „Cea mai puternică parte dintr-un sistem este partea cea mai flexibilă.”
- „Tu schimbându-te, sistemul se adaptează.”
- „Manipularea ține de intenție, nu de abilitate.”
- „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol, nu pentru că nu îl ai.”
- „Anxietatea e bună la început. La execuție, anxietatea nu mai e bună.”
- „Cu cât mai mult arăți că simți emoții, cu atât mai multe emoții va simți publicul tău.”
- „Subconștientul comunică prin simboluri și metafore, nu cuvinte logice.”
- „Cuvintele noastre sunt ancore. Au atașate emoții, nu sunt doar din DEX.”
- „Toată viața noastră este condusă de ancore. Productive sau neproductive.”
- „Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut” (Bandler)
- „95% din rezultatele pe care le obținem le obținem cu subconștientul, nu cu logica.”

- „Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții.”
- „Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni. Pentru ca ei să ți-i dea, ai nevoie de IMPACT.”
- „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul” (Brian Tracy)
- „Renunță la obiectiv înainte să începi călătoria. Și fă-o oricum.”
- „Călătoria în realitate e obiectivul. Obiectivele bine setate ne crează ca identitate.”
- „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ” (Freddie Mercury)
- „Cu cât mai repede îți pui banii la muncă, cu atât mai frumoasă va fi pensia ta.”
- „Călătoria către un obiectiv te va construi indiferent dacă atingi obiectivul sau nu.”

---

## CE VINE ÎN MODULELE URMĂTOARE

---

**Modul 4 (anterioritate): Convingeri + Demo Bandler/Dilts (probabil)**

**Modul 5 (Marius): Hipnoză Ericksoniană + Core Transformation**

**Modul 6: Modelare avansată + Strategii subconștiente**

Trainerul a anunțat:

- O tabără de TOT (Training of Trainers) la final de an
- Anul viitor: workshop axat pe Public Speaking
- O tabără în Bulgaria, integrând NLP cu relații de cuplu