

# MODUL 6 — Recadrare și Părți Interioare — APLICĂRI

---

**Scop:** ghid practic de aplicare a recadrării și lucrului cu părți interioare în viața de zi cu zi, în relații, în business, în coaching/terapie. Bazat pe modulul 6 al practitionerului 2024 (Horia Radu, Marius Mutu).

---

## SECȚIUNEA 1 — APLICĂRI ALE RECADRĂRII

### 1.1 În relațiile de cuplu

#### **Conflictul "ai uitat iar."**

- Cadru vechi: "Nu îți pasă, ești neglijent, nu mă respecti."
- Recadrare de sens: "Mintea ta era preocupată cu altceva important pentru tine — poate ceva ce te apasă din munca/viața ta. Ce te preocupă?"
- Recadrare de context: Aceeași distrată e exact calitatea care îl ajută să se concentreze ore în șir pe coduri/proiecte/cărți. Calitatea cu cost.
- Aplicabilitate: Funcționează când partenerul e ascultător, nu defensiv. Dacă e în defensivă, întâi raport, apoi recadrarea.

#### **Rănirea după ceartă.**

- Cadru vechi: "M-a rănit. E rău."
- Recadrare: "Ce parte din mine a fost activată în acest conflict? Pe ce buton a apăsător — și e butonul lui acolo, sau al meu?" → Te face responsabil de propria reacție, nu victimă.
- Întrebare-pivot: "Ce am de învățat despre mine din acest conflict?"

#### **Distanța emoțională a partenerului.**

- Cadru vechi: "Nu mă mai iubește. E rece."
- Recadrare de sens: "Are propriile lui părți rănite care se ascund. Nu de mine fuge — fuge de propriile răni."
- Recadrare de context: Distanța asta e momentul lui de regenerare. Are nevoie de ea pentru a fi prezent ulterior.
- Acțiune: Întrebă blând: "Ce simți când ești distant așa?"

#### **Jealousy / suspiciune.**

- Cadru vechi: "Mă înșală sau e gata să o facă."
- Recadrare de sens: "Ce parte din mine simte că nu sunt suficient(ă)? Ce experiență trecută activează această frică?"
- Întrebare: "Dacă mâine s-ar întâmpla worst-case, aș supraviețui? Ce mi-ar lipsi cu adevărat?"

**Premisa de bază în cuplu (după Horia):** "Ce ne deranjează la partenerul de cuplu e fix ce avem noi de integrat în noi."

## 1.2 În parenting

### **Copil care face tantrum.**

- Cadru vechi: "E ne-ascultător, e răutăcios, mă enervează."
- Recadrare de sens: "O parte rănită din el iese la suprafață. În spatele tantrum-ului e o nevoie nesatisfăcută."
- Recadrare de context: Copilul cu energie debordantă în context părinte stresat = "ne-ascultător." În context sport / artă / mișcare = "talentat."
- Aplicabilitate: Schimbă-i mediul, nu îl schimba pe el.

### **Copil care minte.**

- Cadru vechi: "Mincinosul mic — face din ce în ce mai mult."
- Recadrare: "Mintea ca strategie de supraviețuire. Frică de pedeapsă, frică de respingere. Ce-l face să simtă că adevărul nu e safe cu mine?"
- Acțiune: Crează context unde adevărul e bine-primit, chiar și cel inconvenabil.

### **Copil care refuză școala.**

- Cadru vechi: "Lene. Se va prosti."
- Recadrare: "Sistemul școlar nu se potrivește profilului lui. Sau e o frică concretă (bullying, profesor, anxietate de performanță). Ce simte el când se gândește la școală?"

### **Adolescent care contestă tot (Mărcită).**

- Recadrare: "Adolescentul rebel = rebelul interior matur care se pregătește să se desprindă. E sănătos. Doar trebuie ghidat să nu se irosească."
- Premisa Horia: "Părinții nu sunt făcu să fie prietenii copiilor. Părinții sunt făcu să fie părinții copiilor." Libertatea totală în copilărie = nepăsare percepută de copil.

## 1.3 În business / antreprenoriat

### **Nu-uri repetate la vânzare.**

- Cadru vechi: "Nu sunt bun. Produsul nu-i bun. Lumea nu mă vrea."
- Recadrare-key: "Cu cât mai multe nu-uri primești acum la miza mică, cu atât mai puțin vei fi impactat când va fi miză mare. Vânzările sunt jocuri de numere — fiecare nu te apropie de un da."
- Atitudine: "Dă-mi încă un nu, plin de entuziasm și curiozitate." (după Mioara — cu auto-ironie)

### **Frică de a-ți cere prețul corect.**

- Cadru vechi: "Cer prea mult, nu meritar."
- Recadrare: "Cât valorez = cât pot să comunic valoarea pe care o aduc. Bani sunt consecință a valorii + a abilității de a comunica acea valoare."
- Acțiune: "Decât să-mi fie frică să cer prețul corect, hai să-mi fie frică de regretul că am subevaluat."

### **Hate online.**

- Recadrare: "E context excelent să-mi exersezi recadrarea." + "Unii nu se expun pentru că au lehamite să nu-i ia hate. Eu vin și spun e ocazie."
- Atitudinea Horia: Răspunde la hate cu recadrări calme, fără defensivă.

**Rivalitate / concurență.**

- Cadru vechi: "El îmi ia clienții. Vrea să mă scoată din piață."
- Recadrare: "Concurența îmi forțează să fiu mai bun. Dacă piața are loc pentru ambele de noi, înseamnă că încă nu am atins potențialul meu. El servește o nevoie pe care eu nu o servesc bine."

**Burnout / muncă peste limită.**

- Recadrare-pivot: "Burnout-ul vine din nevoia noastră de a face foarte multe lucruri pentru a obține rezultatul, pe care de fapt am putea să-l obținem pe o cale calmă, liniștită, blândă."
- Acțiune: "Care e calea minim necesară pentru rezultatul dorit, fără să mă crapau?"

**Frică să pleci dintr-un job sigur.**

- Recadrare prin future pacing al regretului: "Cum se va simți peste 10 ani să fi rămas într-un job care te micșora? Cum se va simți să fi încercat și nu a mers?" (de obicei al doilea regret e mai mic decât primul).

**1.4 În sănătate****Diagnostic dificil.**

- Cadre comune (toate valide): tragedie / oportunitate de renaștere / feedback al mediului interior / momentul de a încetini.
- Recadrare-pivot (Horia): "Cunosc oameni care intră în depresie la diagnostic. Și alții care intră în renaștere. Acea fac diferența — psihologia lor."
- Întrebare: "Ce-mi spune corpul cu acest diagnostic? Ce a încercat să-mi atragă atenția?"

**Anxietate.**

- Recadrare: "Anxietatea = sistem de avertizare. Anticipează ce poate merge rău și te pregătește. Nu inamic — paznic supra-zelos."
- Acțiune: Ce mișto că am anxietate, hai să vorbesc cu ea. Întreabă-o de ce vrea să te protejeze.

**Insomnia.**

- Recadrare: "Mintea încă lucrează la ceva nerezolvat. Ce nu am închis astăzi?"
- Acțiune: "Externalizare gânduri — scrii pe telefon ce te preocupă, ce ai de făcut mâine, ce nu ai apucat să termini." (Horia: "Și pfff, gata, pace.")

**Doliu / pierdere.**

- Recadrare-cadru: "Pentru psihicul nostru, orice pierdere = doliu. Divorț, plecare din țară, despărțire de prieten, jucărie pierdută, jobul abandonat." (Mihaela Tantaros)
- Recadrare: "Nu trebuie să «trec peste» — trebuie să integrez. Pierderea face parte din mine acum. O port cu mine, nu împotriva mea."

**1.5 În frică și risc****Frica de eșec.**

- Recadrare clasică (Edison): "Nu există eșec, există doar feedback. Edison: 10000

de încercări = 10000 de moduri prin care să nu inventez becul."

- Acțiune: "Ce am învățat de aici? Ce voi face diferit?"

### **Frica de moarte (Socrate).**

- "Două variante. Fie viață de după → întâlnesc pe cei dragi. Fie nimic → nu aflu că nu e nimic. De ce mi-ar fi frică?"

### **Frica de regret.**

- Recadrare-pivot (Horia): "Decât să-mi fie frică acum, hai să-mi fie frică de regretul de la finalul vieții că n-am făcut ce trebuie. Dacă tot e să-mi fie frică, măcar să-mi fie de ce vreau eu."

- Future pacing: Du-te la finalul vieții, întreabă: "Cine aș fi putut să devin? Inacceptabil să fi ratat asta."

### **Frica de necunoscut.**

- Recadrare: "Necunoscutul e singurul loc unde poate să apară noul. Dacă vrei creștere, necunoscutul e prerechizit."

## **1.6 În comunicare dificilă**

### **Critică nedreaptă.**

- Recadrare: "Critica nedreaptă spune mai mult despre criticator decât despre tine. Ce-l doare pe el de te critică pe tine?"

- Acțiune: Întreabă-l: "Ce te-ar face mai mulțumit cu situația asta?"

### **Trădarea.**

- Recadrare-supremul (psiholog cu fata din viol): "N-aș face nimic diferit. Așa am obținut darul mascat."

- Atenție: Nu se face cu bocancii. E recadrare care necesită timp și procesare. Nu o forța.

### **Manipularea.**

- Recadrare: "Manipulatorul mă învață ce nu vreau să fiu. Și-mi arată unde am graniță slabă."

- Acțiune: Setează limita ferm, fără explicație.

### **Cineva care vorbește urât despre tine.**

- Recadrare (Horia): "Aroganța înseamnă încredere prea intensă. Mulți oameni la început mă etichetează ca arogant. Apoi devin cei mai apropiați."

- Atitudine: "Vrei să stai departe de un om arogant și să ai dreptate? Sau preferi să riși să vezi că e încrezător și să constăți că merita?"

## **1.7 În dezvoltare personală**

### **Lehamite.**

- Recadrare: "E semnal că ceva nu mai funcționează. Nu inamic — mesager."

- Acțiune: Ce nu mai vrei să faci? Ce vrei să începi?

### **Comparație cu alții.**

- Recadrare: "Compari interiorul tău cu exteriorul lor. Tu vezi blooper-urile tale, vezi

highlight-urile lor."

- Acțiune: "Cu cine te compari acum 5 ani?" — auto-ferestrare în timp.

### **Sindromul impostorului.**

- Recadrare: "Sindromul impostorului = semn că ești la un nivel nou. Nu ai cum să nu-l simți. E partea care nu mai recunoaște teritoriul nou și se sperie."

- Acțiune: "Ce m-a adus aici? Ce am făcut concret?" — listă de dovezi.

---

## **SECȚIUNEA 2 — APLICĂRI ALE LUCRULUI CU PĂRȚI INTERIOARE**

### **2.1 Identificarea și recunoașterea părților**

#### **Semne că o parte e activă într-un comportament:**

- Comportamentul nu se aliniază cu intenția conștientă.
- Apare automat, fără decizie.
- Apare în context similar repetitiv.
- Are o "voce" interioară distinctă.
- Schimbă starea fizică (postură, ton, energie).

**Auto-test:** "De cât timp am acest comportament în viața mea? Ce s-a întâmplat la momentul când a apărut?" Indiciu pentru vârsta părții.

### **2.2 Părți care apar des în viață**

#### **Părți universale (arhetipuri) cu manifestări tipice:**

Parte	Manifestare matură	Manifestare imatură
<b>Copilul</b>	Jucăușenie, candoare	Tantrum, nevoia de validare
<b>Rebelul</b>	Conturare etică	Contestare oarbă
<b>Înțeleptul</b>	Liniște, claritate	Ignorat, înăbușit
<b>Vindecătorul</b>	Comasiune limitată	Salvator obsesiv
<b>Războinicul</b>	Protecție, fermitate	Agresor, bătaș

#### **Părți personale frecvente:**

- Plăcătorul de oameni (people pleaser) — născut din respingerea în copilărie.
- Criticul interior — născut din pretențiile părinților imposibile de atins.
- Muncitorul compulsiv — născut din lipsuri / bani / teamă de sărăcie.
- Distantul emoțional — născut din pierderea timpurie a unei figuri de atașament.
- Atletul cuminte — născut din nevoia de a nu deranja.
- Disprețuitorul — născut din proiecția propriei lipse de auto-stima.

### **2.3 Aplicații în viața de zi cu zi**

#### **Imediat după o reușită.**

3-5 sec, singur, mâna pe piept. "Mulțumesc, nu știu cine ești, dar m-am simțit ghidat." — Strategia umărul stâng/drept.

### **Înainte de un eveniment cu miză.**

- Tehnică: Întrebare-ancoră "Cine din mine are nevoie acum?" — invită partea cea mai aliniată cu obiectivul.
- Tehnică: Cere resursa de care ai nevoie de la subconștient. "Te rog dă-mi curajul/calmul/luciditatea." Ascultă răspunsul.

### **Când ai un comportament de auto-sabotaj.**

- Pas 1: Recunoaște — "Hmm, sunt în patternul X."
- Pas 2: Întreabă — "Ce încerci să faci pentru mine?" (Nu "De ce faci asta?" — care e judecată.)
- Pas 3: Mulțumește — "Apreciez intenția. Mulțumesc."
- Pas 4: Negociază — "Strategia asta era utilă atunci. Acum am alte resurse. Putem încerca o cale diferită care să-ți respecte intenția?"

### **Când prinzi bulgarii într-o relație.**

- Pas 1: Centrare — 3 respirații.
- Pas 2: Întrebare — "Ce parte din mine s-a activat acum? Câți ani are? Ce se simte?"
- Pas 3: Conștientizare — partea aia ești tu la o vârstă mai mică. Nu e celălalt cauza, e doar declanșatorul.
- Pas 4: Sau verbalizezi calm partenerului ("o parte mai mică din mine simte X"), sau te retragi 10 min să procesezi singur.

### **Înainte de adormire.**

- Inventar. "Ce s-a întâmplat azi? Care părți din mine au fost active?"
- Mulțumire. "Mulțumesc pentru fiecare. Am observat. V-am văzut."
- Cere odihnă. "Astă seară odihniți-vă. Mâine continuăm împreună."

### **În jurnal (jurnaling oglindă, după Adriana).**

"De fiecare dată când mă enervează cineva, pun pix pe foaie și începe să curgă. Băi, așa ești și tu!" — externalizezi proiectia.

## **2.4 Aplicații în coaching / mentorat**

### **Client cu blocaj decizional.**

- Tehnică: Conflict de părți (procesul scaunelor). Identifici cele două voci. Le pui pe scaune diferite. Faci dialog între ele. Cauți scopul comun.

### **Client cu auto-sabotaj.**

- Tehnică: Eliciție de parte sabotantă (protocol de negociere). Identifici comportamentul, mulțumești pentru intenție, negociezi strategie nouă.

### **Client cu sindromul impostorului.**

- Tehnică: Eliciție de parte iubitoare (protocolul de bază — partea care contribuie la o calitate de care e mândru). "Cine din tine îți dă dovadă că nu ești impostor?" — adesea apare partea înțeleaptă/vindecătoare.

### **Client cu trauma încă activă.**

- Atenție: Pentru traume severe → trimite la psihoterapeut/psiholog licențiat. Coaching nu e potrivit.

- Dacă e o traumă blândă (eveniment trecut cu impact rezidual) → procesul cinematografic personalizat (vezi Workbook Partea 2).

### **Client cu pierderi neîncheiate.**

- Tehnică: "Pentru psihicul nostru, orice pierdere e proces de doliu." Identifică pierderile neintegrate. Lucrează blând cu părțile rănite în jurul lor.

## **2.5 Aplicații în parenting**

### **Educă copilul despre părți de la grădiniță (Norvegia).**

- "Ai un gând verde și un gând roșu. Care îți e mai prieten azi?"  
- "Ce ai vrut să-ți zică gândul roșu?"  
- "Cum poți să mulțumești gândului verde?"  
- Mecanism: familiarizezi copilul cu metafora — viaja lui adultă va fi mai integrată psihologic.

### **Copil care plânge după ceva.**

- Cadru vechi: "Hai, nu mai plânge, e prostie."  
- Cadru cu părți: "O parte din tine e foarte tristă. E ok să fie tristă. Hai să o ascultăm — ce-ți spune?"

### **Copilul cu temperă agresivă.**

- Cadru cu părți: "O parte din tine e foarte furioasă acum. E o parte care se simte nedreaptă/respinsă. Hai să o întrebăm de ce."

### **Tu, ca părinte care prinzi bulgarii cu copilul.**

- Recunoaște: "O parte din mine — copilul meu interior — e activ acum. Nu e copilul meu real cauza, e copilul meu intern care simte ceva similar."  
- Pauza de 5 minute. Întoarce-te calm.

## **2.6 Aplicații în relații de cuplu**

### **Conflictul ca dans de părți rănite.**

- Premisa Horia: "Pai toți ne-nsurăm cu umbra." Partenerul activează exact părțile noastre rănite — și viceversa.  
- Tehnică: Recunoaște că în spatele furiei lui = o parte rănită, nu identitatea lui.  
- Conversație utilă (după liniștire): "Ce parte din tine s-a activat acum? Ce s-a simțit?"

### **Iubirea ca conținere.**

- Definiție de iubire matură (Horia): "E ușor să iubești pe cineva care merită. Iubirea reală e cea pe care o oferim atunci când meritămă cel mai puțin."  
- Partener securizant: nu trebuie complet vindecat — doar capabil să rămână când tu prinzi bulgarii.  
- Mesaj-pivot: "Ești iubit chiar dacă o parte din tine a ieșit la suprafață acum." Partea aia primește o resursă.

### **Schimbarea unei dinamici toxice.**

- Niciun upgrade nu se face fără munca pe propriile părți.

- Atenționare Horia: "Nu trebuie recadrat orice. Dacă apare toxicitate/violență/pericol fizic — pleci din mers."

## **2.7 Aplicații în business / leadership**

### **Conducere fără să fii șef.**

- Tehnică: Identifică partea ta de Lider/Războinic matur. Mulțumește-i. Cere-i să fie prezentă în întâlniri.
- Mantra leadership (Horia): "Liderii care inspiră fără să-i inducă frică, care gestionează conflicte și fac pe oameni să vrea să fie conduci de tine."

### **Decizie sub presiune.**

- Tehnică scaunului mentor. Pune pe scaunul gol pe cineva care s-ar descurca de minune cu situația ta. Pivotează. Răspunde din ochii lui.

### **Întâlnire dificilă cu un client/șef.**

- Pre-întâlnire: Strategia umărul stâng/drept. "Mulțumesc, nu știu cine ești, dar îți cer prezența acum."
- În întâlnire: Pacing pe realitatea celuilalt. Ascultare conștientă. Recadrare la nevoie.

### **Echipă cu conflict cronic.**

- Premisa: Fiecare membru aduce propriile părți în dinamică. Nu există "el e problema" — e mereu sistem.
- Acțiune: În 1:1 cu fiecare, ajută-i să-și recunoască partea activă în conflict. Apoi sesiune comună cu accent pe scopul comun.

## **2.8 Aplicații în comunicare publică / training**

### **Frica de vorbit în public.**

- Tehnică: Eliciție părți pre-eveniment. "Cine din mine se sperie? Câți ani are? Ce-i lipsește? Ce resursă să-i ofer?"
- Pe scenă: Atitudine de joacă. "Hai să mă distrez. Cele mai ușor de atins obiective sunt cele în care renunți de la început, dar le faci oricum."

### **Hate la conținut online.**

- Tehnică: Recadrare ca antrenament. "Bun antrenament pentru recadrare publică. Aici se vede stăpânirea."
- Răspuns calm + recadrare: nu defensivă, nu atac.

### **Charismă.**

- Premisa Horia: "Felul în care îi privești pe cei din jurul tău, modul în care aveți resurse, îi puteți conține."
- Aplicație: Antrenează-ți privirea admirativă. Privește oameni ca pe copii cu potențial. Părțile lor primesc resurse — aici e ancorarea ta carismatică.

### **Vânzări.**

- Premisa: "Banii = consecință a valorii + abilități de comunicare a valorii."
- Tehnică: Identifică-ți partea care se simte nedemnă să ceară prețul. Mulțumește-i. Negociezi strategie nouă: "Voi cere prețul corect și-mi voi păstra integritatea."



## **2.9 Aplicații în terapie / vindecare**

### **Trauma vechi.**

- Tehnică: Procesul cinematografic personalizat (vezi Workbook Partea 2).
- Atenție: Doar cu acordul exploratorului, doar cu construcția siguranței, doar cu tonul potrivit.

### **Anxietate cronică.**

- Tehnică: Eliciție părți anxioase. Mulțumire. Dialog. Cer resursa de "siguranță" sau "autoritate" pentru ele.

### **Dependențe (fumat, mâncat compulsiv, scrolling).**

- Premisa: În spatele oricărui viciu = parte care vrea binele tău cu strategie veche.
- Tehnică: Negociere cu partea — "Care e intenția? Ce-mi oferi prin acest comportament?"
- Răspunsuri tipice: "Te calmez. Te recompensez. Te ajut să suporti durerea."
- Strategie nouă: "Putem găsi o cale care să-ți respecte intenția fără să-mi facă rău fizic?"

### **Doliu.**

- Tehnică: Conversație cu partea care încă suferă. Mulțumire pentru că păstrează amintirea celui plecat. Negocieri pentru a permite și bucurie.

## **2.10 Auto-aplicări zilnice**

### **Rutina de dimineață.**

1. 30 sec — mâna pe piept. "Bună dimineața, voi tuturor părților din mine."
2. "Cu ce am nevoie să fiu astăzi?"
3. "Ce parte are nevoie de atenție?"

### **Rutina de seară.**

1. 1 minut — întins în pat.
2. Inventar — "Ce părți au fost active azi? Ce-au făcut bine? Unde m-au sabotat?"
3. Mulțumire — "Mulțumesc tuturor. V-am văzut."

### **Înainte de a lua o decizie importantă.**

1. "Ce parte din mine vrea X?"
2. "Ce parte din mine vrea Y?"
3. "Care e scopul lor comun?"
4. "Care e calea care respectă ambele intenții?"

### **Când te enervezi.**

1. Pauza — 3 respirații lungi.
2. "Ce parte din mine s-a activat?"
3. "Câți ani are? Ce-i lipsește?"
4. "Pot să răspund din matur, nu din rănit?"

### **Când îți e frică.**

1. "Mulțumesc, frică, că vrei să mă ferești."
2. "De ce concret te ferești?"

3. "E încă valid acel pericol, sau e o repetiție din trecut?"
  4. "Pot să iau acțiunea cu frica alături, nu împotriva ei?"
- 

## SECȚIUNEA 3 — INTEGRARE RECADRARE + PĂRȚI

### 3.1 Lanțul intervenției complete

**Pas 1:** Recunoaște emoția. "Ce simt acum?"

**Pas 2:** Recunoaște partea. "Ce parte din mine simte asta?"

**Pas 3:** Recadrare. "Din ce unghi nu am privit încă această situație?"

**Pas 4:** Mulțumire. "Mulțumesc, parte din mine, că-mi vrei binele."

**Pas 5:** Negociere. "Putem încerca o strategie nouă?"

**Pas 6:** Acțiune din matur. "Ce ar face partea mea înțeleaptă/războinică matură acum?"

### 3.2 Capcanele de evitat

#### Capcana 1: Recadrare forțată.

"Trebuie să găsesc beneficiul, hai, hai." — devine deziluzionare. Dacă recadrarea nu se sprijină pe nimic real, e auto-mințire.

#### Capcana 2: Lupta cu părțile.

"Pleacă, parte rea!" — partea se ascunde mai adânc, te sabotează mai pregnant. Singurul mod = să le iubești, să le mulțumești, să le negociezi.

#### Capcana 3: Reframing toxic.

"Ai noroc că ai trecut prin asta — uite ce ai învățat." — minimizează durere reală. Nu se face cu bocancii.

#### Capcana 4: Pretența integrării.

"Am rezolvat partea X, gata, n-o mai am." — Părțile nu se "rezolvă." Se maturizează, se îmbogățesc, se aliniază. Dar rămân.

#### Capcana 5: Dependența de proces.

"Trebuie să fac sesiune zilnică." — devine ritual. Lucrul cu părți = atitudine generală, nu rutină rigidă. Câteva minute pe zi sunt suficiente.

### 3.3 Indicatori de progres

#### Cum știi că lucrezi cu eficiență cu părțile tale:

- Dialogul interior devine mai blând.
- Comportamentele de auto-sabotaj scad în frecvență/intensitate.
- Apare compasiunea spontană pentru cei dificili.
- Apare jucăușenia în provocări.
- Recunoști mai repede când o parte e activată.
- Decizi mai des din matur, mai rar din rănit.
- Te simți mai integrat, mai prezent.

#### Cum știi că recadrarea ta funcționează:

- Emoția se schimbă instant când privești din alt unghi.

- Apare jucăușenia în loc de frustrare la oameni dificili.
- Vezi mai multe nuanțe (gri) în loc de alb-negru.
- Critica nu te mai dărmă — devine feedback.
- Eșecurile devin lecții fără consum emoțional excesiv.

### 3.4 Mantra zilnică de integrare

"Toate părțile mele au intenție pozitivă pentru mine."

"Eu sunt aici să-mi servesc părțile mele, iar ele sunt aici să mă servească pe mine."

"Din ce unghi nu am privit încă?"

"Și eu sunt un om dificil în viața cuiva."

"Nu există oameni răi. Există oameni răniți."

"Compasiunea nu e decizie, e consecință."

"Negociez cu părțile mele upgrade pe strategie, nu pe intenție."

## SECȚIUNEA 4 — INTEGRARE CU CELELALTE MODULE

### 4.1 Conexiuni cu M1-M5

- **M1 (Premise NLP, Piramidă Dilts):** Recadrarea operează pe nivelul Convingeri și Valori. Părțile au convingeri, valori, identitate — operăm pe toate nivelele simultan.
- **M2 (Submodalități):** Submodalitățile + recadrarea = combinația cinematografică. Schimbi forma reprezentării + sensul ei.
- **M3 (Obiective):** "Nu există eșec, există feedback" = recadrare premisă. Obiectivele pozitive + recadrarea eșecurilor pe drum.
- **M4 (Metamodel):** Metamodelul atacă vagul. Recadrarea schimbă unghiul. Sunt complementare, nu identice.
- **M5 (Hipnoză, Ancorare):** Toate procesele cu părți se fac în transă. Ancorele se activează în resurse (baloane magice).

### 4.2 Tranziție către Master

- **Master M1 — Umbra.** Părțile noastre rănite și reprimante = umbra. Recadrarea umbrei = primul pas.
- **Master M2 — Linia timpului.** Procesul cinematografic e bază pentru Timeline Therapy.
- **Master M3 — Sleight of Mouth.** Recadrarea avansată — Bandler-style. Învăț de Robert Dilts.
- **Master M4-5 — Modelare.** Modelezi oameni cu psihologii excelente — observi ce părți au activate, cum negociază între ele.
- **Master M6 — Arhetipuri și Credo.** Arhetipurile = părți universale. Credoul = matrița convingerilor (vocea înțeleptului central).

## ÎNCHEIERE

"Recadrarea e prima abilitate de a vedea unghiuri. Părțile sunt prima entitate dincolo de tine pe care o cunoști în tine. Comunicarea cu părțile devine relaționare cu un ecosistem psihologic, nu doar tehnică."

"Cu cât mai mult exersezi conectarea cu părțile tale interioare, cu atât mai puțin ai nevoie să le agrezezi prin dialog interior. Cu cât mai mult le iubești, cu atât mai mult ele te iubesc. Pentru că ele sunt tu."

**Următorul pas:** Modulul 7 al Practitionerului — vezi-l ca pe o continuare. Dă-ți voie ca aceste tehnici să se așeze înainte de a primi mai mult.

**Întrebare-ancoră finală:** "Care parte din mine s-a maturizat astăzi?"