

MODUL 2 — NLP Master Practitioner 2025

Notițe Exhaustive pentru Recapitulare și Testare

Trainer: Horia (trainer principal) + Marius (co-trainer)

Structură: 2 zile × 3-4 sesiuni (Z1A-Z1D + Z2A-Z2C)

Teme centrale: CRITERII, METAPROGRAME, COMUNICARE

MINDMAP — Structura Modulului 2

MODUL 2: CRITERII & METAPROGRAME

— ZIUA 1

— Z1A: Deschidere & Criterii

- Criterii (definiție, subiectivitate, elicitare)
- Semnificații (X înseamnă că...)
- Adaptarea Hedonică
- Postul de Bine / Silent Retreat / Dark Retreat
- Pilotul Automat (observarea îl dezactivează)
- Vina Supraviețuitorului
- Intervenție terapeutică live (Mirela – doliu)

— Z1B: Metaprograme – Introducere + Criterii (aprofundare)

- Istoria metaprogramelor (Chomsky→L.Bandler→Bailey→Charvet)
- Definiția metaprogramelor (filtre contextuale)
- Criterii: ierarhie, deal-breakere, elicitare
- Cadrarea (framing) – introducere
- Non-verbal în comunicare
- Asumarea de rol

— Z1C: Metaprogram #1 – Proactiv vs. Reactiv

- Caracteristici, umbre, limbaj
- Dinamica echipă (proactiv + reactiv)
- Lideri formali vs. informali
- Sindromul Impostorului
- Curaj = anxietate + entuziasm
- Cum motivezi fiecare tip

— Z1D: Metaprogram #2 – Înspre vs. Dinspre

- Toward (obiective, câștiguri) vs. Away From (evitare durere)
- FOMO = tipar dinspre
- 70% dinspre / 30% înspre (România)
- Reformularea obiectivelor pe filtrul motivațional
- Comunicare în ambele tipare (marketing)
- Demo terapeutic live (Gabriela)

— ZIUA 2

— Z2A: Înspre/Dinspre (aprofundare)

- Capcana dinspre (motivația scade la succes)
- Frica de regret ca motor motivațional
- Raport prin asemănări
- Psihologie transgenerațională
- Depresie din perspectivă NLP
- Anunț exercițiu 4 întrebări

— Z2B: Metaprogram #3 – Intern vs. Extern

- Intern (decizie proprie) vs. Extern (validare externă)
- 40% interni / 40% externi / 20% mixt
- Întrebare calibrare: "Cum știi că ai făcut treabă bună?"
- Limbaj de influențare per tip
- Legătura cu narcisismul (intern extrem)
- Intern ≠ Introvert

— Z2C: Metaprograme #4-#6 + Matricea Identității

- #4 Opțiuni vs. Proceduri
- #5 Asemănare vs. Diferență

- #6 Stil de lucru (Independent/Proximitate/Cooperant)
- EXERCITIU: Matricea Identității (4 întrebări)
- Închidere Modul 2

CĂRȚI CHEIE

- Shelle Rose Charvet – "Words That Change Minds"
- (suport principal de curs pentru metaprograme)

ZIUA 1

Z1A — Criterii, Semnificații, Adaptare Hedonică (Dimineața)

1. CRITERIILE (Values / Criteria) — Conceptul Central

Definiție: Standardele interioare, subiective, prin care evaluăm orice experiență.

Proprietăți esențiale:

- 100% subiective — doi oameni evaluează același eveniment complet diferit
- Nu trebuie niciodată presupuse — nici între oameni care se cunosc bine
- Ușor de schimbat odată conștientizate
- Adesea rezultatul filtrărilor (distorsiuni, generalizări, ștergeri din metamodel)
- De multe ori preluate de la alții (părinți, societate), nu ale tale
- Mulțimea criteriilor determină cât de greu/ușor ajungi la starea dorită
- **Declanșează întotdeauna o emoție** — asta e semnul că e criteriu

Aplicații: Criterii pentru a te simți iubit, respectat, fericit, pentru stima de sine, pentru îndrăgostire.

Elicitarea criteriilor:

- „Ce e important pentru tine (când/atunci când)...?” → răspunsul e 100% criterii
- „Cum știi că...?” (ex: „Cum știi că apartamentul intră pe lista ta?”)
- Nu poți întreba direct „care sunt criteriile tale?” — nimeni nu știe să răspundă
- Oamenii își dezvăluie criteriile fără să vrea, pentru că le place să vorbească despre ei

Ierarhia criteriilor:

- Există deal-breakere și criterii negociabile
- Tehnica cântăririi în mâini: pune câte un criteriu imaginar în fiecare mână, simte care e „mai greu”

Legătura cu metamodelul: Criteriile bazate pe generalizări/distorsiuni/ștergeri sunt depărtate de realitate.

2. SEMNIFICAȚIILE (Meanings)

Principiu fundamental: Nu experiențele produc emoțiile, ci semnificațiile atribuite lor.

- **Formula:** X înseamnă că → aceasta este semnificația
- Dacă schimbi criteriile → se schimbă automat semnificația → se schimbă emoția
- Recadrarea poate fi produsă automat prin schimbarea criteriilor

3. ADAPTAREA HEDONICĂ (Hedonic Adaptation)

Definiție: Mecanism psihologic prin care creierul se adaptează oricărui nivel de bine/rău, normalizându-l.

Studiu citat: Câștigătorii la loterie și cei care pierd un membru fizic au, după 3-4 ani, niveluri de satisfacție aproape egale.

Cum contracarăm:

1. **Ieșirea de pe pilot automat** (simpla observare)
2. **Postul de bine intenționat** — refuzul deliberat al confortului pe perioade scurte
3. **Silent retreat** (10 zile tăcere completă, fără eye contact)
4. **Dark retreat** (întuneric complet, după silent retreat)
5. **Expunerea la contraste** (călătorie în zone austere)

Metafora iurtei: Trainerul a dormit 3 nopți la iurtă în frig → la întoarcere, dușul cald = fericire intensă.

4. PILOTUL AUTOMAT

Principiu cheie: „Simpla atitudine de observator te scoate instantaneu de pe pilot automat.”

- Din momentul în care te întrebi „ce am făcut acum?” — ai ieșit deja
- Nu trebuie să schimbi nimic — doar să observi

5. VINA SUPRAVIEȚUITORULUI (Survivor's Guilt)

- Bias cognitiv des întâlnit în doliu
- Nu este vinovăție reală, ci eroare cognitivă
- Minte creează explicație cauză-efect unde lucrurile s-au întâmplat pur și simplu

6. UTILIZAREA GPT CA INSTRUMENT DE AUTO-COACHING

- Prompt recomandat: „Joacă rolul unui psiholog clinician... subliniază orice bias cognitiv... nu mă proteja”
- Fără instrucțiuni specifice, AI-ul va căuta să te flateze (bias de validare)

Metafore cheie Z1A

- **Pokerul în Rai:** dacă câștigi mereu, Raiul devine lad (adaptare hedonică)
- **Masa de Crăciun:** același eveniment, criterii diferite → experiențe opuse

Citate cheie Z1A

- „Criteriile sunt 100% subiective. Un fin comunicator nu le presupune niciodată”
- „Simpla atitudine de observator te scoate instantaneu de pe pilotul automat”
- „Semnificațiile interioare atașate de experiențe ne dau emoțiile, nu experiențele”
- „Adaptarea hedonică: indiferent ce nivel de bine atingem, creierul se va adapta”

- „Viața își are valoarea doar prin simplul fapt că știu că se termină"
 - „Scopul meu e să vă scot de pe pilotul automat, să vă dau un jolt și să vă arăt că aveți de ales"
-

Z1B — Metaprograme (Introducere) + Criterii (Aprofundare)

1. METAPROGRAMELE — Istorie și Definiție

Linia istorică:

1. **Noam Chomsky** — lucrare de licență: primele 3 filtre (generalizare, distorsiune, ștergere)
2. **Leslie Bandler** (soția lui Richard Bandler) — dezvoltă conceptul de metaprograme (~60)
3. **Roger Bailey** — transformă în **LAB Profile** (Language and Behaviour Profile) pentru corporate
4. **Shelle Rose Charvet** — scrie "**Words That Change Minds**" (~14 metaprograme relevante)

Definiție: Filtre foarte specifice prin care mintea, **contextual**, filtrează realitatea.

Caracteristici esențiale:

- **NU sunt trăsături de personalitate**
- Sunt **contextuale** — se schimbă de la un context la altul
- Două categorii: **motivaționale** (ce motivează) și **de lucru** (cum procesez)
- Fiecare metaprogram funcționează în funcție de criteriile contextuale

2. CRITERII — Aprofundare

Diferența valori vs. criterii:

- **Valorile** = macro, stabile (ex: etica — valabilă indiferent de context)
- **Criteriile** = micro, contextuale, ierarhice, schimbabile

Cum afli criteriile altcuiva:

1. Asculți (se dezvăluie spontan)
2. Întrebi pe harta celui alt: „Cum știi că...?", „Ce e important pentru tine când...?"
3. Identifici ierarhia: „Dacă ai X dar nu ai Y, care e mai important?"

Principiu: „Oamenii buni în comunicare, înainte să vândă orice, află criteriile. Amatorii vând pe baza propriilor criterii."

3. CADRAREA (Framing) — Introducere

- Punerea unui filtru prin care celălalt interpretează ce urmează
- Negativ: „Îmi cer scuze că vă deranjez..." → creezi starea de deranj
- Pozitiv: „Mulțumesc că ți-am captat atenția..."
- Non-verbal: felul în care intri într-o sală cadrează toată experiența

4. NON-VERBAL

- „E mult mai important să antrenezi propriul non-verbal să transmită ce vrei, decât să studiezi non-verbalul altora ca să-i citești"
- Dacă crezi stare pozitivă → celălalt nu simte nevoia să mintă

5. Diferența Încăpățânare vs. Ambiție

Încăpățânare	Ambiție
Om rănit care dovedește putere	Dorință de evoluție
Nu recunoaște greșeli	Recunoaște și se adaptează
Rigidă (argument > adevăr)	Flexibilă în mijloace
Scade calitatea vieții altora	Crește calitatea vieții

Citate cheie Z1B

- „Criteriile declanșează emoții. Întotdeauna. Așa știu că e criteriu"
- „Valorile sunt macro, criteriile sunt micro"
- „Manipularea = influențezi pe cineva să facă ceva ce știi că îi e în defavoare"
- „Responsabilitatea comunicării aparține celui care vorbește, nu celui care ascultă"

Z1C — Metaprogram #1: Proactiv vs. Reactiv

PROACTIV

- Nu are nevoie de multă informație pentru a iniția acțiune
- Decide rapid, acționează imediat; spune „am făcut" nu „voi face"
- Inițiativă nativă, mentalitate antreprenorială
- Liderii informali sunt de obicei proactivi
- **Umbre:** nerăbdare, nu vede riscuri, anxietate fără task activ, „anestezie prin anxietate"

REACTIV

- Așteaptă ca alții să ia inițiativa; acumulează informații
- „Blocajul expertului" — știe atât de mult ce poate merge prost încât nu acționează
- Pro-proceduri, atenți la consecințe; anticipează riscurile
- Tendință spre procrastinare; justifică amânarea prin distorsiuni de metamodel
- **Umbre:** pierde timp și oportunități

Dinamica Echipă

- Exclusiv proactivi: haos, viteză excesivă, erori
- Exclusiv reactivi: stagnare, lipsă creștere
- **Ideal:** combinație — proactivul duce înainte, reactivul anticipează riscuri

Lideri Formali vs. Informali

- **Informal:** colegul la care se uită toată echipa după ce șeful a vorbit; acceptat psihologic
- **Formal:** pus prin decizie instituțională; dacă e slab, hărțuiește informalul
- **Soluție:** cere sfatul liderului formal în public → activezi orgoliul, dezactivezi conflictul

SINDROMUL IMPOSTORULUI

- Îl au toți cei care se expun
- Cei care nu-l au nu se expun niciodată
- Nu dispare — se îmbunătățește relația cu el
- Pași: acceptă-l → relaxează-te → acționează **în ciuda** lui

CURAJUL — Redefinire

- NU = absența fricii; CI = a face ce ai decis, asumând consecințele
- **Formula:** Curaj = anxietate + entuziasm simultan
- Curajul vine ÎNAINTE de acțiune; încrederea vine DUPĂ
- „Fortuna favet fortibus” (Soarta favorizează pe cei curajoși)

Cum Motivezi

Proactiv: vorbește direct, fără tampon; „Azi avem de făcut X”, „Să te văd”, „Ce mai aștepti?”

Reactiv: nu pune presiune; „Îți las timp să analizezi”, „Nu trebuie acum”, „Când simți tu”; oferă termen rezonabil (48h)

Contradicerea Tiparului (Antrenare)

1. Observă tiparul natural
2. Contrazice cu pași mici (nu brusc!)
3. Exersează constant
4. Când noul tipar devine confortabil → contrazice din nou

Z1D — Metaprogram #2: Înspre (Toward) vs. Dinspre (Away From)

ÎNSPRE (Toward)

- Motivată de ce vrea să obțină, să atingă
- Gândește în ținte, milestoneuri, etape
- Bun la gestionarea priorităților
- Se entuziasmează vizualizând obiectivul

DINSPRE (Away From)

- Motivată de ce vrea să evite

- Se activează brusc când apare o problemă
- Motivată de termene-limită (procrastinare → efort intens)
- Se activează la provocare directă „nu cred că poți”

Statistici: ~70% dinspre, ~30% înspre (România, legat de moștenirea comunismului)

FOMO = Tipar Dinspre

- Nu te motivează cine vei deveni, ci teama de a pierde ceva
- Marketing prin scarcity: „ultimele locuri”, „doar acum”
- FOMO = fuga dinspre regret anticipat

Reformularea Obiectivelor pe Filtrul Motivațional

- Dacă ești **înspre**: descrie cu detalii ce vei obține
- Dacă ești **dinspre**: descrie cu detalii ce te doare și nu mai vrei; „fă să te doară mai mult”
- „Când știi ce ar trebui să faci și nu faci → obiectivul nu e descris în tiparul tău corect”

Comunicare în Ambele Tipare (Marketing/Vânzări)

1. Începi cu mesaj dinspre (apasă pe durere)
2. Faci pacing pe realitate
3. Continui cu mesaj înspre (beneficii)
 - Exemplu pastă de dinți: „Te-ai săturat de sânge din gingii... pe lângă asta, respirație proaspătă de mentă”

Identificare din Limbaj

- **Dinspre:** „Mi-e frică să...”, „M-am săturat de...”, „Nu mai vreau...”
- **Înspre:** „Abia aștept să...”, „Ce bine ar fi să...”, „Abia aștept să mă apuc...”

ZIUA 2

Z2A — Înspre/Dinspre (Aprofundare) + Raport + Depresie NLP

1. Capcana Dinspre

- Când rezolvi problema care te-a motivat, entuziasmul scade
- Soluții: creează artificial o problemă nouă; folosește frica de regret permanent

2. Frica de Regret ca Motor Motivațional

1. Identifică ce amâni

2. Proiectează-te mental în viitor (6 luni, 10 ani)
3. Simte concret regretul, dezamăgirea
4. Întoarce-te în prezent cu acel sentiment
5. Compară: regretul anticipat vs. disconfortul de a începe acum

Principiu: „Formulează obiectivul astfel încât durerea de a nu face depășește disconfortul de a începe”

3. Raport prin Asemănări

- Când ești diferit de mediu, subliniază constant ce aveți în comun
- Nu evidențiază diferențele, chiar dacă ceilalți le constată
- Exemplul trainerului la facultate (40 ani, colegi de 19-20)

4. Psihologie Transgenerațională

- 70% din români dinspre → explicat prin comunism, penurie, frică de sărăcie
- Frica de sărăcie e irațională la cei prosperi: au abilități, experiență, networking
- „Toți oamenii pierd rezultatele, dar nu pierd psihologia, abilitățile, experiența”

5. Depresia din Perspectivă NLP (opinie personală trainer)

- Depresie clinică → intervenție specializată, nu metaprograme
- Stări depresive ușoare → „feedback al unei trădări interioare din lipsă de curaj de a face procesul personal”
- „Părți interioare” consumă energie → lipsă energie → senzație de depresie
- **Metafora bolovanului:** „Ești pe low battery pentru că ții un bolovan atârnat de gât”
- **Jung citat:** „Oamenii vor face eforturi nemărginite ca nu cumva să privească cu adevărat în sufletul lor”

Metafora Trenului cu Sufletul Pereche

- Dacă sufletul pereche urcă în tren spre Viena la 10:00 și nu ajungi la gară... mai bei o cafea?
- Orice inacțiune produce efecte pe care nu le poți anticipa

Z2B — Metaprogram #3: Intern vs. Extern

INTERN

- Motivația vine din interior — propria decizie, evaluare
- Nu are nevoie de aprobare sau feedback extern
- Nu reacționează la exemplele altora (dimpotrivă, îl demotivează!)
- Primesc directive externe ca informații opționale
- **Extrem:** se opune autorității, refuză feedback, „lup singuratic”

EXTERN

- Motivația vine din exterior — ce spun/fac/apreciază alții
- Au nevoie de feedback constant, validare, sprijin
- Reacționează la testimoniale, endorsement-uri
- Primesc chiar și idei informale ca task-uri obligatorii
- **Extrem:** dezorientați fără modele, people pleasers în leadership

Statistici (Charvet): 40% interni, 40% externi, 20% mixt

IMPORTANT: Intern ≠ Introvert; Extern ≠ Extrovert (nu sunt același lucru!)

Legătura cu patologia: Narcisismul corelează cu intern extrem

Întrebarea de Calibrare

„Tu cum știi că ai făcut o treabă bună?”

- Răspuns din proprie perspectivă → intern
- Răspuns cu referire la alții → extern

Limbaj de Influențare

Pentru INTERNI:

- „În ritmul tău, când vrei tu...”
- „Știu că doar tu poți decide...”
- „Uite niște informații ca să poți decide, evident tu...”
- NU: „Uite câți alții au făcut asta...” → refuz instant

Pentru EXTERNI:

- „Alții au observat că...”
- „X și Y cred că...”
- „Vei fi apreciat de...”
- Testimoniale, recenzii, endorsement-uri
- NU: „Am încredere că TU vei decide perfect” → anxietate

Z2C — Metaprograme #4-#6 + Matricea Identității

Metaprogram #4: Opțiuni vs. Proceduri

OPȚIONAL:

- Caută mereu variante noi, îmbunătățiri, alte căi
- „Tipul bufet-suedez” — cu cât mai multe opțiuni, cu atât mai fericit
- Le place să încalce reguli; se entuziasmează de excepții
- Creează proceduri excelente pentru alții, dar nu le urmează
- Replică de aur: „De obicei nu avem voie, dar pentru tine fac excepție”

PROCEDURAL:

- Urmează un fir roșu, pași concreți
- Dacă e oprit din mijlocul procedurii → anxietate

- Nu pornește fără pasul 1 scris clar
- Sunt mai buni la vânzare telefonică (Roger Bailey)

Identificare: Întreabă DE CE au ales ceva:

- Opționalul răspunde pe **criterii** (beneficii)
- Proceduralul răspunde pe **cum** (proces, pași)

Limbaj influențare:

Opțional	Procedural
Oportunitate, Alegere	Pași concreți, Procedura
Diferit, Altfel	Calea corectă, Verificat
Numai pentru tine	Mai întâi... apoi...
Posibilități, Alternative	Metodologie dovedită
Încălcarea de reguli	Plan detaliat

Metaprogram #5: Asemănare vs. Diferență

ASEMĂNARE: Vede ce seamănă cu experiențe trecute; preferă stabilitate, predictibilitate

DIFERENȚĂ: Vede ce e diferit; caută schimbarea constant; se plictisește în confort

Exemplu: Trainerul cumpără mașină nouă, vede totul; soția vede instant punctul de rugină.

Metaprogram #6: Stil de Lucru

1. **Independent** = cel mai bine singur, izolat
2. **Proximitate** = pe cont propriu dar cu oameni în jur (shared office)
3. **Cooperant** = în echipă, ia energie din colaborare

Observație: Cooperanții sunt de obicei și externi și reactivi.

EXERCITIUL: Matricea Identității (4 Întrebări de Coaching)

Cele 4 întrebări:

1. „Ce se întâmplă dacă faci X?”
2. „Ce se întâmplă dacă NU faci X?”
3. „Ce NU se întâmplă dacă faci X?”
4. „Ce NU se întâmplă dacă NU faci X?”

Instrucțiuni:

1. Alegi o provocare reală (unde nu știi ce să decizi)
2. Perechi (cineva cu care nu ai lucrat anterior)
3. Ghidul pune întrebările fluid (nu sacadat)
4. Ghidul folosește: metamodel + limbajul metaprogramelor
5. 12 minute per persoană, apoi schimb

Unelte suport ghid: Metamodelul (generalizări, ștergeri, distorsiuni) + Metaprograme (intern/extern, proactiv/reactiv, opțiuni/proceduri)

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE COMPLETE —

MODUL 2

Autor	Titlu/Contribuție	Context
Shelle Rose Charvet	"Words That Change Minds"	Suport principal de curs M2, ~14 metaprograme
Noam Chomsky	Lucrare de licență — 3 filtre mentale	Baza teoretică a metaprogramelor
Leslie Bandler	Dezvoltarea metaprogramelor (~60)	Soția lui Richard Bandler
Roger Bailey	LAB Profile (Language and Behaviour Profile)	Aplicare corporate a metaprogramelor
Carl Gustav Jung	Citat despre rezistența la introspecție	Context depresie/umbră
Socrate	Cele 2 opțiuni despre moarte	Recadrare filozofică
Mark Twain	Citat despre moarte	Recadrare

TEHNICI ȘI EXERCIȚII — SUMAR COMPLET M2

Tehnică/Exercițiu	Sesiune	Descriere
Elicitarea criteriilor	Z1A-Z1B	„Ce e important pentru tine când...?” + ierarhie
Postul de bine	Z1A	Refuz deliberat al confortului pe perioade scurte
Silent/Dark Retreat	Z1A	10 zile tăcere / întuneric complet
GPT ca auto-coaching	Z1A	Prompt cu „subliniază bias-uri, nu mă proteja”
Comunicare adaptată la metaprogram	Z1C-Z2C	Limbaj specific per tip (proactiv/ reactiv, intern/extern etc.)
Contradicerea tiparului	Z1C	Pași mici, constant, crește treptat
Reformularea obiectivelor pe filtru	Z1D	Describe câștig (înspre) sau durere (dinspre)
Comunicare duală marketing	Z1D	Mesaj dinspre + pacing + mesaj înspre
Frica de regret	Z2A	Proiecție în viitor → simte regretul → întoarcere prezent
Cântărirea criteriilor	Z1D	Criteriu în fiecare mână, simte care e „mai greu”
Întrebare calibrare intern/extern	Z2B	„Cum știi că ai făcut treabă bună?”
Identificare opțional/procedural	Z2C	Întreabă DE CE au ales → criterii vs. proces
Matricea Identității	Z2C	4 întrebări: ce se întâmplă/nu se întâmplă dacă fac/nu fac
Exercițiu identificare criterii (perechi)	Z1D	Explorator + ghid, metamodel, 10 min/persoană