

# MODUL 3 — NLP Master Practitioner 2025

---

## Notițe Concentrate — Concepte Cheie & Tehnici

3 zile | Teme: CONVINGERI, META-EU, CADRARE, SLEIGHT OF MOUTH

---

### MINDMAP CONDENSAT

#### MODUL 3

##### — ZIUA 1: CONVINGERI & META-EU

- Convingeri ca software mental (nu hardware)
- Metaconvingeri (convingere despre convingere)
- Ciorchine de convingeri (cluster)
- Meta-Eu (eu despre eu – atitudine, nu doar gând)
  - EU → META-EU → META-META-EU → Sine Superior
  - Originea: cum te priveau părinții
  - Umbra = un meta-eu
  - Banda lui Möbius: exterior = rezultat interior
- EXERCITIUL: Oceanul de Resurse (transă + meta-eu)
- Comunicarea limitelor (Nu acum/Nu atât/Nu deloc/Mai târziu)

##### — ZIUA 2: CADRARE & SLEIGHT OF MOUTH (tipare 1-4)

- Cadrarea = ce spui înainte de mesaj
  - Verbală + Non-verbală
  - ≠ fraza tampon, ≠ manipulare
- Sleight of Mouth (Robert Dilts, modelat pe Bandler)
  - Structura convingerii: IF → THEN → MEANS
  - Tipar 1: Da, și... (validare + ȘI + contraexemplu)
  - Tipar 2: Ierarhia Criteriilor (criteriu mai important)
  - Tipar 3: Consecințe (profeția auto-împlinită)
  - Tipar 4: Rezultat Diferit (what about pozitiv)
- Gramatica transformațională (schimbi cuvinte = schimbi impact)

##### — ZIUA 3: SLEIGHT OF MOUTH (tipare 5-14) + MODELARE

- Tipar 5: Metaforă/Analogie (hipnotic, subconștient)
- Tipar 6: Redefinire (gramatică transformațională)
- Tipar 7: Blow-Up/Exagerare (diminua A + exagerare B)
- Tipar 8: Chunk Down (din Metamodel, reduce generalizare)
- Tipar 9: MindFuck (Bandler – orice răspuns e în defavoare)
- Tipar 10: Contraexemplu (întrebare ce elicitează contrazicere)
- Tipar 11: Tiparul Intenției (intenție pozitivă din spate)
- Tipar 12: Modelul despre Lume (alți experți gândesc diferit)
- Tipar 13: Strategia de Realitate (cum știi că e adevărat?)
- Tipar 14: Aplicarea la Sine (convingerea se aplică persoanei)
- Introducere: Strategii subconștiente + Modelare
- EXERCITIUL: Transă ghidată cu strămoși (vindecare transgenerațională)

---

## CONVINGERI — Aprofundare

- **Definiție:** Idee pe care nu o mai contestăm → ne conducem viața pe baza ei

- **Structura:** IF (context) → THEN (consecință) → MEANS (etichetă)
- Convingerile sunt software, nu hardware → se pot schimba
- **Metaconvingere:** convingere despre convingere (ex: „cu cât amân mai mult, cu atât mai mult regret“)
- **Ciorchine:** comportamentele problematice au la bază un cluster de convingeri interconectate
- **Încrederea în sine = o convingere** care generează emoția numită încredere
- **Convingere → Emoție → Comportament** (formula centrală)
- „Cu cât e mai rigid un om la nivel de convingere, cu atât viața e mai grea pentru el“
- „Oamenii liberi sunt cei care reușesc să-și re-evalueze convingerile rapid“

## Schimbarea Convingerilor

1. Observă (fără luptă, reproșuri) — simpla observare a stării de fapt
2. Pune sub lupă: de unde vine, e demonstrabilă, există dovezi contrare?
3. Întrebări Sleight of Mouth: „De unde crezi că e adevărat?“, „E posibil să te înșeli?“
4. Dacă nu singur → delegă: terapeut, coach, duhovnic

## META-EU (Meta-Self) — Concept Central Ziua 1

**Definiție:** Eu despre eu — instanță psihologică cu atitudine completă (simte, judecă, are poziție emoțională), nu doar un gând.

**Structura ierarhică:** EU → META-EU → META-META-EU → ... → Sine Superior / Centru

### Diferențe critice:

- Metacogniție = gând despre gând (flash automat)
- Meta-eu = instanță persistentă cu emoție și atitudine
- Vocea interioară = obicei/condiționare (mai superficial)
- Ego = parte superficială (poate fi rănit/matur)
- Vocea alterității = primul meta-eu, format din mediu (părinți)

**Originea meta-eului:** Felul în care te priveau și simțeau părinții → a DEVENIT meta-eul tău.

**Umbra = un meta-eu.** Când e deconectată și atacată cu critică → se ascunde mai profund → iese ca „balaur“ când suntem extenuați.

**Meta-eu critic:** origina = FRICA → soluție: acceptare + iertare din meta-meta-eu.

**Banda lui Möbius:** Nu există interior/exterior distinct — exteriorul vieții = rezultat al interiorului.

**Practică zilnică:** „Ce simt, ce cred, ce gândesc eu despre mine?“ — 30 sec compasiune/respect.

## Oceanul de Resurse (Tehnica Centrală)

Combină: Transă + Asociere/Disociere + Ancoră + Resurse + Future Pacing

**Pași:**

1. Raport + identifică resurse dorite
2. Inducție transă
3. Asociere în provocare
4. Disociere (pas în spate → meta-eu): „Ce simți față de cel din față ta?”
5. Pas în spate în Ocean (meta-meta-eu cu resurse)
6. Asociere cu resursele (urcă pe corp de la tălpi)
7. Pas înainte (meta-eu cu resurse → privește eul)
8. Pas înainte (reintegrare în eu)
9. Future pacing (1 lună, 5 ani)
10. Revenire + wake up

**Avertizări etice:** skip zona bazinului, verifică fobie de apă, meta-eu agresiv → mai un pas în spate.

---

## **CADRARE (Framing) — Concept Central Ziua 2**

**Definiție:** Ce spui/arăți ÎNAINTE de mesajul principal → creează starea emoțională favorabilă.

- „Cadrarea e ceea ce spui înainte să spui ce vrei să spui”
- „Cadrarea este rama de tablou pe care o pui ideilor”

**Două tipuri:** Verbală (replici) + Non-verbală (decor, non-verbal, comportament)

**NU e fraza tampon** (care atenuează), **NU e manipulare** (liberul arbitru există).

**Întrebare cheie:** „Care e emoția potrivită ca cel din față să accepte mesajul meu?”

**Cadrări negative inconștiente** (de evitat):

- „Îmi cer scuze că vă deranjez” → setezi așteptarea de deranj
  - „Pot să-ți răpesc un minut?” → sună a furt
  - „Am ceva important, vorbim diseară” → creezi anxietate fără motiv
- 

## **SLEIGHT OF MOUTH — Toate 14 Tipare**

**Creat de:** Robert Dilts (modelat pe Richard Bandler)

**Aționează pe:** convingeri | **Se adresează:** subconștientului

**Condiții:** raport + congruență | **Nu cere confirmare:** „dau bomba și plec”

#	Tipar	Ce face
1	<b>Da, și...</b>	Validezi + ȘI + contraexemplu. Alternative: „Apreciez și”, „Interesant și”
2	<b>Ierarhia Criteriilor</b>	Apeși pe criteriu mai important, formulat ca întrebare
3	<b>Consecințe</b>	Subliniezi consecințele menținerii convingerii (profeție auto-împlinită)
4	<b>Rezultat Diferit</b>	„Nu e despre X, e despre Y” — schimbi subiectul în favoarea clientului
5	<b>Metaforă/Analogie</b>	Situație similară unde convingerea nu se aplică (hipnotic)
6	<b>Redefinire</b>	Gramatică transformațională — „Nu A provoacă B, ci X provoacă B”
7	<b>Blow-Up</b>	Diminuezi A + exagerezi B până la absurd → blocaj mental
8	<b>Chunk Down</b>	Reduce generalizarea la specific (din Metamodel): „chiar mereu?”
9	<b>MindFuck</b>	„Crezi atât de mult încât ai putea renunța câteva momente?” (orice răspuns = în defavoare)
10	<b>Contraexemplu</b>	Întrebare al cărei răspuns contrazice convingerea
11	<b>Tiparul Intenției</b>	„Intenția mea e...” sau „Știu că intenția ta e...” (citirea gândurilor ecologic)
12	<b>Modelul despre Lume</b>	Alți experți gândesc diferit și au alte rezultate
13	<b>Strategia de Realitate</b>	„Cum știi că e adevărat?” + „Dacă nu ar fi adevărat, cum ai ști?”
14	<b>Aplicarea la Sine</b>	Aplici convingerea persoanei sau convingerii înseși

**Tiparele se înlănțuiesc:** Da și + Ierarhia criteriilor + Consecințe (în aceeași replică)

## CONCEPTE ADIACENTE M3

- **Gramatică transformațională:** schimbi cuvinte păstrând sens aparent dar cu alt impact emoțional
- **Profeția auto-împlinită:** convingerea necontrazisă se confirmă prin inacțiune
- **Anxietatea** = incapacitatea de a tolera incertitudinea

- **Transa de autoritate:** crezi fără contestare ce spune o figură de autoritate
- **Furia întoarsă spre interior** → autoagresie (fizică sau emoțională)
- **Detașarea față de obiective:** renunți emoțional la rezultat, continui acțiunea
- **Rezistența** (Pressfield): orice obiectiv → rezistență cu chipul celor apropiați
- **Strategii subconștiente:** orice comportament repetabil = strategie (chiar și atacurile de panică)
- **Modelare ≠ copiere comportament:** modelare = accesare convingeri, valori, strategii mentale

## EXERCIȚII PRINCIPALE M3

Exercițiu	Format	Durată
Oceanul de Resurse	Perechi	15 min/persoană
SoM pe convingeri (nivel 7)	Perechi	10 min/persoană
„Da și” fără NU/DAR	Perechi, subiect în dezacord	3 min
Transă ghidată cu strămoși	Grup, ochi închiși	~20 min
Comunicarea limitelor	Individual (temă practică)	Zilnic
Observarea convingerilor	Individual	Câteva zile

## CĂRȚI RECOMANDATE M3

Carte	Autor	Relevanță
<b>Sleight of Mouth</b>	Robert Dilts	Baza tiparelor SoM
<b>Războiul Artei / War of Art</b>	Steven Pressfield	Rezistența la obiective
<b>Iluzii</b> (2 volume)	Richard Bach	„Pe calea fericirii vei afla motivul pentru care te-ai născut”
Schimbarea convingerilor prin NLP	Robert Dilts + co-autor	Aprofundare convingeri
Cursuri video SoM	David Gordon	Versiune mai accesibilă a tiparelor

## VINE ÎN MODULE VIITOARE

- **Modul 4:** Strategii subconștiente detaliate + Modelare aprofundată
- **Modul 5** (Marius, 3 zile): Core Transformation (Andreas) + Hipnoză Ericksoniană (Milton Model)