

MODUL 4 — STRATEGII NLP & ELICITARE

Calet de Facilitator

Firul roșu al modulului

Modulul 4 operează pe un singur principiu: tot ce faci, simți și obții — inclusiv ce nu-ți convine — este produsul unei strategii interne. Nu hazard, nu blestem, nu karma. Strategie. Secvență de pași VACOG (vizual, auditiv, kinestezic, olfactiv, gustativ) care se rulează în mintea ta, de cele mai multe ori fără să știi, și care produce un rezultat specific cu precizie chirurgicală.

Dacă Modulul 1 (Umbra) a fost despre recunoașterea părților reprimare, Modulul 2 (Convingeri) despre regulile care guvernează harta ta, și Modulul 3 (Sleight of Mouth) despre flexibilitatea lingvistică de a le recadra — Modulul 4 intră în mecanismul de bază. Sub convingeri, sub semnificații, sub emoții, există o mașinărie. Și mașinăria asta poate fi deschisă, inspectată, și reparată. Nu toată — un singur element critic, modificat, schimbă rezultatul.

Saltul de la Practitioner la Master se clarifică aici complet. La Practitioner ai lucrat cu submodalitățile ca instrumente izolate: faci imaginea mai mică, o duci la distanță, îi scazi volumul. La Master, submodalitățile sunt văzute ca ingrediente într-o rețetă. Nu le schimbi izolat — le schimbi în contextul strategiei din care fac parte. Asta e diferența dintre a ști că sarea schimbă gustul și a ști că în rețeta asta, sarea pusă la pasul 3 în loc de pasul 5 produce un rezultat complet diferit.

Arcul modulului: Ziua 1 pornește de la disonanță cognitivă și pilot automat (cadru filozofic), trece prin teoria strategiilor (ce sunt, cum funcționează), demonstrează elicitarea live, introduce notația VACOG, și se încheie cu exerciții de elicitare în perechi — atât pentru strategii pozitive, cât și negative. Ziua 2 deschide cu auto-modelare (transfer de elemente critice între contexte proprii), introduce arhetipurile (Războinic/Magician/Rege/Iubit), apoi construiește modelarea explicită pe Piramida Dilts — de la mimetism inconștient la proces structurat pe 7 nivele. Participanții pleacă cu abilitatea concretă de a elicită și modela strategii.

Corelație IFS: strategiile inconștiente sunt ca părțile protectoare din IFS — funcționează automat, au fost utile cândva, și acum produc efecte pe care Self-ul integrat nu le mai dorește. Elicitarea strategiei este echivalentul „descoperirii intenției pozitive a părții.” Când vezi ce face partea și de ce, poți negocia cu ea.

Corelație CNV (Rosenberg): furia și frustrarea — două emoții frecvent discutate în modul — sunt în CNV indicatoare ale nevoilor neîmplinite. Trainerul ajunge la aceeași concluzie pe altă cale: furia este diferența dintre așteptări inconștiente și realitate, trecută prin semnificația pe care o dai. Atât în NLP cât și în CNV, soluția nu e să elimini emoția, ci să decodifici ce este în spatele ei.

Corelație neuroștiință: strategiile inconștiente rulează pe circuite neuronale mielinizate prin repetiție (Hebb: „neurons that fire together wire together”). De aceea sunt atât de rapide și atât de greu de schimbat prin voință simplă. Modificarea unui singur element critic funcționează pentru că perturbă pattern-ul neuronal fără a cere reorganizarea întregii rețele — exact ceea ce face și terapia EMDR când reprocessează o amintire specifică.

Ziua 1: Mașinăria din spatele pilotului automat

Firul zilei

Deschidere: Disonanță cognitivă ca principiu de operare

Ziua deschide cu un check-in lung și deliberat. Trainerul nu se grăbește. Alexandra, Gabriela, Răzvan, Darian — fiecare aduce o situație din viață care devine demonstrație vie a conceptelor modulului. Conversația cu Alexandra despre people-pleasing este deja o elicitare de strategie mascată în dialog: „Mă comport cum au alții nevoie ca să n-aibă părere proastă despre mine, ca să nu plece, pentru că dacă pleacă nu știu dacă găsesc pe cineva la fel.” Trainerul: „Asta e strategia pe care mi-ai descris-o tu.”

Conceptul central al dimineții: **disonanța cognitivă**. Trainerul o definește precis: conflictul între ce vreau și ce știu, între ce cred și ce mi se dovedește. Apoi face saltul: „Abilitatea unui om de a suporta disonanța cognitivă este în egală măsură cu calitatea pe termen lung a vieții pe care o va trăi.” Cu cât mai multă disonanță putem susține fără să ne grăbim s-o alinăm, cu atât mai mult suntem ieșiți de pe pilot automat.

Corelație Brené Brown: ceea ce Brown numește „sitting with discomfort” — capacitatea de a sta cu ambiguitatea, cu incertitudinea, cu vulnerabilitatea — este exact disonanța cognitivă din NLP. Brown ar numi alinierea rapidă a disonanței „armoring up” — mecanisme prin care evităm vulnerabilitatea.

Corelație stoicism: Epictetos — „Nu evenimentele ne tulbură, ci judecata noastră despre ele.” Disonanța vine din judecata incompatibilă cu realitatea. Trainerul: „Cu cât mai mult noi putem să acceptăm că e posibil să ne înșelăm, cu atât mai mult suntem liberi.”

Corelație attachment theory: Alexandra descrie un tipar clasic de atașament anxios — frica de abandon, people-pleasing ca strategie de securizare a relației, catastrofizarea plecării. Trainerul nu folosește terminologia, dar procesul e identic cu ce ar face un terapeut focusat pe atașament: evidențiază strategia de securizare, arată că nu funcționează, și oferă alternativa (resemnificarea plecării).

Epigenetica apare scurt dar important: „Genele nu garantează rezultate, ci sunt predispoziții. Mediul activează sau inhibă setări genetice.” Asta fundamentează premisa că strategiile se pot schimba — nu ești prizonierul biologic al tiparelor moștenite.

Tehnica celor 3 Niveluri de Obiectiv:

1. Minim — cel mai mic rezultat acceptabil, cu care pot trăi
2. Mediu — „ok, nu uau, dar bine"
3. Maxim — „nu pot să cred că s-a întâmplat"

Dacă atingi minimul, ești bine. Tot ce vine peste e bonus. Trainerul dă exemple concrete din business-ul propriu (lansări cu 205 vs. 874 cursanți). Strategia elimină anxietatea de performanță prin detașarea de rezultatul maxim.

Corelație coaching: echivalentul „stretch goal" vs. „minimum viable outcome." Dar trainerul adaugă un element absent din coaching-ul standard: recompensa strategică. „Puneți-vă în strategiile voastre de performanță și recompense." Mid-week day off, odihnă strategică, break state. Nu lene — necesitate neurologică.

Introducerea în strategii: tot ce obții vine dintr-o strategie

După pauză, trainerul construiește cadrul formal. Lanțul causal:

Stimul Extern → Reprezentare Mentală → Emoție → Comportament → Rezultat

Și punctul critic: rezultatul devine noul stimul extern, ceea ce creează bucla. Cerc vicios sau virtuos — depinde de strategie.

Trei tipuri de strategii:

1. **Conștiente, flexibile** — știi ce faci, de ce, și te adaptezi
2. **Conștiente, neschimbate** — știi ce faci greșit, dar nu schimbi (din frică, orgoliu, confort, insuficiente resurse)
3. **Inconștiente** — nu știi cum faci, dar repeți constant

Citat central: „Când știi ce trebuie să schimbi și nu o faci, alegei."

Motivele pentru care nu schimbăm strategii cunoscute ca ineficiente: confort, obișnuință, condiționare, frică de rezultat mai rău, insuficiente resurse, orgoliu.

Întrebarea de reflecție care produce cel mai mult impact: „Cum fac să mențin ceea ce mă plâng că nu vreau să existe în viața mea? Cum contribui eu la asta?"

Și varianta complementară, genială în simplitate: „Dacă ar fi să învăț pe cineva cum să facă ce fac eu greșit, ce l-aș învăța?"

Microstrategii — nucleul modulului

Macrostrategiile sunt de viață, pe termen lung (unde locuiesc, cum economisesc, cum îmi educ copiii). Microstrategiile sunt ce fac în cap ca să simt sau să fac ceva ACUM. Snooze-ul dimineața, amânarea, fumatul, atacul de panică — toate sunt microstrategii.

Caracteristica lor: sunt extrem de rapide. „Decidem rapid să fumăm, decidem rapid să amânăm, decidem rapid snooze-ul." Tocmai pentru că sunt rapide, par involuntare. Nu sunt — sunt doar automatizate.

Observația lui Bandler transpusă de trainer: „Cei care amână nu prea amână să amâne." Tehnica: când îți vine să amâni, amână amânarea. Faci lucrul acum.

Elicitare live: strategia de amânare a Alexandrei

Demonstrația centrală a zilei. Alexandra amână lucrurile ușoare și face lucrurile grele. Inversul pattern-ului comun. Trainerul elicitază prin întrebări:

- Lucruri grele: le vede departe, alb-negru, mari → motivante → le face
- Lucruri ușoare: le vede aproape, color, mici, „pot pune mâna pe ele” → amână

Submodalitățile vizuale dictează strategic: distanța, culoarea, mărimea — dictează motivația. Nu conținutul sarcinii, ci cum o reprezintă mental.

Recadrarea finală: amânarea la serviciu = model prost pentru copilul tău (leagă de valoarea „mamă bună” — cea mai puternică valoare pe care Alexandra o are).

Trainerul conectează amânarea profesională de risc pentru resurse → risc pentru copil → contradicție cu identitatea de mamă bună.

Corelație IFS: amânarea nu e o „boală” — e o parte protectoare care evită disconfortul perceput. Când trainerul leagă amânarea de risc pentru copil, activează Self-ul (grija autentică) care poate negocia cu protectorul.

Sistemul VACOG — legenda notației strategiilor

Sistem	Intern (i)	Extern (e)	Amintit (r)	Construit (c)	Special
Vizual (V)	Vi	Ve	Vr	Vc	—
Auditiv (A)	Ai	Ae	Ar	Ac	Ad (dialog intern)
Kinestezic (K)	Ki	Ke	Kr	Kc	K+ / K-

Suplimentar: **E/T** (evaluare/test/comparație), **Repeat** (bucă).

Dialog intern (Ad): întotdeauna intern, calitatea (voce, ton, ritm, volum, cuvinte) schimbă dramatic rezultatul. „Majoritatea oamenilor își vorbesc ei înșiși ca și cum ar fi dușmani.”

Kinestezic + / - : elementul suplimentar la kinestezic este evaluarea confort/disconfort. Auditivul și vizualul nu au + / - propriu — emoția vine din kinestezic. „Am auzit o melodie și nu mi-a plăcut” = Ae → K-.

Punct critic: elementul pe care dacă îl schimbi, strategia se dezactivează complet sau se diluează decisiv. Nu toți pașii din strategie sunt critici — unii pot fi modificați fără efect. Punctul critic e cel care schimbă totul.

Demonstrație: strategia de trezire a trainerului

Ae(alarmă) → Vi(negru, ochii închiși) → Ad(„Ești prost dimineața”) → K-(disconfort) → Ve(se uită la ceas) → E(evaluare: cât timp am?) → Ad(„Am timp”) → Ke(snooze) →

Repeat

Trainerul face intenționat o omisiune — sare peste Ve (se uită la ceas) — ca să demonstreze cât de ușor se pierd elemente critice din strategie dacă nu ascuți pe structură.

Principiu esențial: **strategia eficientă de trezire începe SEARA**. De seara, trainerul se conectează cu ce are de făcut a doua zi. Vi(imaginez ce fac mâine) → K+

(anticipare pozitivă) → Ad(intenție) → Ke(setez alarma). Abia după asta vine secvența de dimineață.

Exemplul Bandler — atacul de panică

Femeie cu agorafobie. Strategia:

1. Ae (telefon sună, nu răspunde cineva drag) → K-
2. Vi (vede familia în mașină plină de sânge)
3. Ai (sirene, scrâșnet de tablă — în cap)
4. Repeat → escaladare → panică

Intervenția lui Bandler: modifică submodalitatea vizuală critică. „Pune un buton de volum pe lumină. Dă lumina la maxim — neon de stadion.” Persoana nu mai poate vedea imaginea catastrofică. Fără imagine vizuală, strategia se prăbușește.

După intervenție, persoana sună soțul, nu răspunde. Reacție: „Probabil e ocupat.” Și nu-și dă seama ce s-a schimbat — crede că așa a gândit întotdeauna.

Principiu neurologic: „Odată ce se schimbă la nivel subconștient o reprezentare, la nivel conștient credem că așa a fost din totdeauna.” Prima iterație e nouă. A doua, familiară. De la a treia, naturală.

Modelare — introducere

Principiul de bază: ascultare pe structură, nu pe conținut. Când cineva vorbește, auzi V, A, K în ce spune — dacă ești antrenat să le observi. Atitudinea: ucenic complet, gol mental, zero presupuneri. „Ce tu nu-mi spui, eu întreb.”

Întrebările fundamentale ale elicitării:

- „Cum faci asta?” — deschidere
- „Ce se întâmplă prima dată?” — trigger
- „Ce se întâmplă după?” — secvență
- „Se mai întâmplă ceva înainte de asta?” — verificare pași omiși
- „E obligatoriu să...?” — test punct critic
- „Mereu sau doar uneori?” — pattern de frecvență
- „Ce se întâmplă în interiorul tău atunci când?” — acces la reprezentarea mentală

Cărți recomandate: Robert Dilts — „Strategii de Geniu”; Brian Tracy — „Eat the Frog”

Exerciții practice (Z1D)

Exercițiu 1 — Elicitare strategie pozitivă (10 min/persoană):

- Alegi ceva pentru care ești lăudat constant, ceva ce faci bine în mod repetat
- Partenerul elicitează cu VACOG, notează pe hârtie
- Comportament constant, nu ocazional (altfel motivația e extrinsecă, nu de modelat)

Exercițiu 2 — Elicitare strategie negativă (10 min/persoană):

- Cu aceeași persoană (raport existent)
- Alegi ceva ce faci des, nu-ți convine, și nu știi cum faci
- Scop: identifici unde poți interveni

Debriefing-uri notabile:

- **Carmen** (expert educație timpurie): certificată UNICEF, fost inspector școlar, dar se ascunde — „deși sunt bună, nu-mi dau voie să fiu excelentă.” Colega a prins că „libertatea” declarată venea cu condiții autoimpuse de invizibilitate. Carmen decide să se prezinte luni la întâlnire „cum sunt eu.”
- **Claudiu** (fumat): trigger multiplu (vede fumător, miros cafea, bere, vin). Incentive-ul nu e nicotina — e senzația de masculinitate, apartenență, rebel. Ancorare din clasa 6-7, prima țigară în fața oglinzii, auto-admirare ca non-conformist.
- **Elena** (profesoară, furie cu elevii): dialog intern unde trebuia extern. Lipsa referința la misiunea școlii. Când a citit misiunea („Fiecare elev poate fi un geniu dacă putem identifica talentul”), furia s-a transformat — nu mai era despre neascultare, ci despre oportunitate ratată de ghidare.
- **Alex** (sala cu gantere): vede ganterele → Ad „le avem, gata” → K- vinovăție → Ad „mâine” → Repeat. Strategia clasică de procrastinare cu ciclu: confort fals → vinovăție → promisiune → somn → repeat.
- **Marius**: strategia devalorizării personale — metaprogram de frecvență (trebuie 5+ confirmări ca să creadă un compliment). Trainerul: „Cum ar fi să testezi strategia: când îți spune cineva ceva bine, zici mulțumesc, mă bucur că ai observat?”

Strategii ca produs vandabil — trainerul închide ziua cu o provocare directă: „Aveți strategii în voi pentru care alții ar plăti.” Nu e nevoie să inventezi — e nevoie să descoperi ce strategii eficiente ai tu, care sunt valoroase pentru alții. „Cum fac să descopăr ce strategii am eu pentru care alții ar plăti?” și „Cum fac să acumulez mai multe strategii pentru care alții ar plăti?” — cele două întrebări pe care le lasă deschise.

Ziua 2: De la elicitare la modelare

Firul zilei

Dimineața: auto-modelare și arhetipuri

Ziua deschide cu Cristi care a repetat exercițiul de elicitare cu soția acasă. Trainerul extrage principiul fundamental: dacă întârzii 99% din timp și 1% nu, diferența e în ce se schimbă în mintea ta. Elementul critic care e diferit în contextul funcțional poate fi transferat în contextul disfuncțional.

Auto-modelarea: nu ai nevoie de altcineva. Transferi strategii care merg în contextul A (unde obții rezultatul dorit) în contextul B (unde nu obții). Ce faci diferit când funcționezi? Ce gândești diferit? Ce simți diferit? Acel element critic, odată identificat, poate fi mutat.

„Cum fac asta?” — întrebarea cu curiozitate, fără vinovăție. Dacă se repetă constant, e strategie. Nu accident.

Arhetipurile (Tony Robbins, Moore & Gillette):

Arhetip	Esență	Umbra
Războinicul	Acțiune, efort, protecție, execuție	Burnout, consum mare de energie
Magicianul	Rezultate fără efort aparent — Gandalf	Poate deveni detașat
Regele	Strateg, lider, comunitate, viziune	Se sacrifică pentru imperiu
Iubitul	Conexiune, parteneriat, sensibilitate	Se pierde în cuplu

Cheia: **burnout = blocat în Războinic** fără a fi trezit Magicianul. Războinicul face treaba prin efort. Magicianul obține același rezultat fără consum de energie — prin strategie, timing, poziționare.

Corelație IFS: Războinicul e managerul — controlează, execută, face. Magicianul e mai aproape de Self — nu forțează, ci facilitează. Burnout-ul apare când managerii (părțile protectoare) preiau complet controlul fără acces la Self.

Exemple memorabile din trainer:

- Prieten căruia i se fură Vespa: 1 minut de procesare → „Oricum voiam să beau o bere.” Repliere rapidă = Magician.
- Mașină distrusă la Cluj: „Oricum voiam s-o schimb, acum îmi dă banii asigurarea.” Recadrare naturală.

Procrastinarea ca program bine intenționat: nu e lene, e evitare a unui disconfort perceput. Semnificația negativă dată lucrului amânat → evitare. Schimbi semnificația → schimbi impulsul.

După-amiaza: modelare explicită

Definiție formală: „Crearea unei hărți utile din experiența subiectivă a altei persoane pentru rezultate similare și replicabile.”

Distincții critice:

- Nu descoperi „adevărul” experienței celuilalt — ai acces doar la o descriere
- Nu e modelare dacă rezultatul nu e replicabil constant
- Nu e tehnică — e ceva ce faci CU cineva, nu cuiva

Cele 4 Concluzii NLP:

1. **Orice experiență are o structură** — secvență de etape/condiții în ordine specifică
2. **Experiența este mobilă** — transferabilă din context în context, schimbabilă
3. **Oamenii caută menținerea coerenței** — explică autosabotajul (preferi consecvența cu identitatea cunoscută decât schimbarea)
4. **Oamenii emit semnificații pe bandă rulantă** — emoțiile vin din semnificație, nu din realitate

Corelație filozofie: concluziile 3 și 4 sunt reformulări ale lui Epictetos („nu evenimentele, ci judecata noastră”) și ale conceptului budist de suferință auto-creată prin atașament.

Modelare implicită vs. explicită:

- **Implicită** = mimetism inconștient. Copiere totală — preia și ne-esențialul. Exemplul trainerului: în liceu, copiasse mersul unui prieten popular fără să-și dea seama. Preluă tot — inclusiv ce nu avea legătură cu rezultatul dorit.

- **Explicită** = proces conștient, structurat, cu filtrare. Întrebare la fiecare nivel: „E esențial sau doar preferabil?”

Capcana mentoratului: ucenicii devin copii ale mentorilor, uitând că scopul e să devii versiunea ta mai bună, nu clona cuiva.

Tehnica „Ca și Cum” (As-If): „Dacă aș fi [starea dorită], cum m-aș purta?” Minteă caută automat răspunsuri din perspectiva acelei stări. Limitare onestă: funcționează cognitiv, dar acceptarea emoțională necesită lucru separat.

Modelare explicită pe Piramida Dilts — cele 7 nivele:

1. **MEDIU:** Unde ești? Ce e nevoie lângă tine? → Filtru: „E esențial sau doar preferabil?”
2. **COMPORTAMENTE:** Ce faci primul? Ce urmează? Cât timp? → Ordine importantă, secvențiale
3. **ABILITĂȚI / EMOȚII:** Ce trebuie să poți? În ce emoție ești? Cum ajungi în acea emoție?
4. **CONVINGERI:** Ce trebuie să crezi ca să faci asta?
5. **VALORI:** Ce e important pentru tine? → Criteriu (contextual) ≠ Valoare (transcontextuală)
6. **IDENTITATE:** Cine ești tu când faci asta? — Nu ce faci, ci cine ești
7. **APARTENENȚA:** Cui servești prin asta?

Demo live — strategia de scriere a trainerului (pe toată piramida):

- Mediu: canapea, loc specific, picioare sus, laptop pe pernă, cafea dreapta, apă stânga
- Comportament: stand-up 30 min (priming emoțional) → research subiect → draft fără corectare → corectare
- Abilități: dactilografare fără privit taste; Emoție: jucăușenie (de la stand-up)
- Convingeri: subiectul trebuie să fie relevant; scrisul face bine; vocea proprie = plusvaloare
- Valori: autenticitate, libertate, servire, distracție proprie
- Identitate: „Sunt autor” (nu „scriu texte”)
- Apartenența: oameni care pot beneficia

Nuanțe descoperite prin întrebările participanților: sursele de inspirație sunt ori entuziasm, ori enervare (justitiar ca structură de personalitate). Documentarea vine din nevoia de a nu vorbi despre ce nu înțelege. „Dacă nu simt certitudine, mă simt impostor.”

Formula de Aur:

Modelare explicită (întrebări, gândire critică, ascultare pe structură) + Atitudine implicită (curiozitate sinceră, admirație autentică față de persoană) = Cele mai bune rezultate

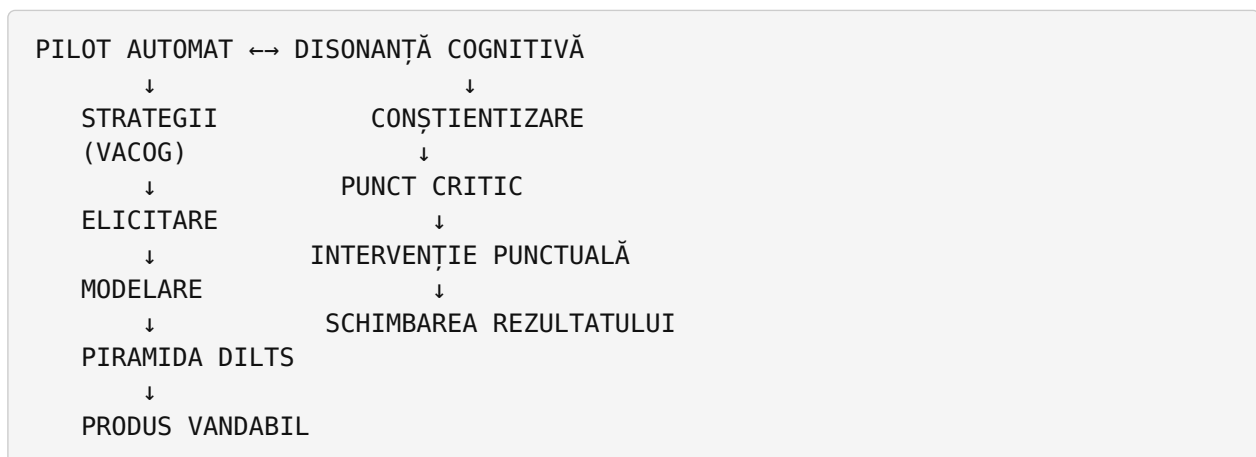
AI ca instrument de modelare: prompt-ul potrivit transformă AI-ul într-un partener de perspectivă. Dai AI-ului un rol (cursant cu provocarea X), primești feedback din poziția perceptuală a acelui rol.

Exercițiu final — modelare pe perechi (20 min):

- Parcurgi piramida Dilts cu partenerul
- La fiecare nivel, aplici filtrul de esențialitate
- Curiozitate sinceră, nu interogatoriu

Constelația modului

Noduri conceptuale și cum se conectează:



Pilotul automat menține strategiile inconștiente → disonanța cognitivă le face vizibile → elicitarea le pune pe hârtie → modelarea le transferă de la alții → punctul critic arată unde interviu → intervenția minimă schimbă rezultatul → strategia nouă devine produs.

Tensiuni productive din modul:

1. **Simplitate vs. Profunzime:** sistemul e banal ca notație (litere și săgeți) dar extrem de profund ca implicații. Trainerul revine constant: „Nu e NASA. Dar e de finețe.”
2. **Confort vs. Responsabilitate:** „Când știi ce trebuie să schimbi și nu o faci, alegi.” Asta elimină scuza. Conștientizarea strategiei vine cu obligația alegerii.
3. **Umilință vs. Valoare:** „Aveți strategii în voi pentru care alții ar plăti. Nu credeți asta. Asta e limita voastră.” Bias-ul: „Dacă mi-e ușor, nu merit bani pentru asta.”
4. **Modelare implicită vs. Explicită:** prima e naturală, rapidă, dar imprecisă; a doua e riguroasă, lentă, dar transferabilă. Modulul se mișcă deliberat de la una la alta.

Scripturi de exerciții (referință rapidă)

Exercițiu 1: Elicitare Strategie Pozitivă

Setup: Perechi. 10 min/persoană. O persoană e explorator (pune întrebări), cealaltă e subiect.

Instrucțiune subiect: „Gândește-te la ceva pentru care ești lăudat constant, ceva ce faci bine în mod repetat, nu ocazional.”

Instrucțiune explorator: „Pune întrebări de explorare. Nu sfătuiești, nu completezi, nu compari cu experiența ta. Notezi pe hârtie cu notația VACOG. Dacă te ajută, scrie în paranteză cuvântul cheie lângă simbol.”

Întrebări ghid:

1. „Care e primul lucru care se întâmplă ca să pornească procesul?”
2. „Ce se întâmplă în interiorul tău atunci?” (V/A/K?)
3. „Ce urmează după asta?”
4. „Se mai întâmplă ceva înainte de asta pe care l-ai omis?”
5. „E obligatoriu să [pasul X] sau poți sări peste?”
6. „Faci asta mereu sau doar uneori?”
7. „Ce simți când...” (K+ sau K-?)

Debrief: Subiectul citește strategia notată de explorator. Verifică: „Asta e? Lipsește ceva?”

Exercițiu 2: Elicitare Strategie Negativă

Setup: Aceleași perechi (raportul există deja). 10 min/persoană.

Instrucțiune subiect: „Gândește-te la ceva ce faci des în viața ta și nu-ți convine. Ceva comportamental, micro — nu mare strategie de viață. Întârzii, amâni, fumezi, n-ai răbdare, te enervezi.”

Instrucțiune explorator: Aceleași întrebări. Atenție sporită la:

- Trigger (poate fi multiplu!)
- Buclele (Repeat)
- Dialogul intern (Ad) — ce ton, ce cuvinte
- Punctul critic — „E obligatoriu să faci pasul ăsta?”

Capcana comună (trainer): „Ați intrat pe tobogganul poveștii. N-ați mai ascultat pe structură.” Exploratorii tind să se implice emoțional în conținut și uită să noteze structura.

Exercițiu 3: Modelare Explicită pe Piramida Dilts

Setup: Perechi noi. 20 min total. O persoană modelează, cealaltă e modelată.

Instrucțiune persoană modelată: „Alege ceva ce faci bine și constant.”

Instrucțiune modelator: „Parcurgi piramida de la bază în sus. La fiecare nivel, aplici filtrul: e esențial sau doar preferabil?”

Ghid pe nivele:

1. **Mediu:** „Unde ești când faci asta? Ce e nevoie în jurul tău? E esențial sau doar preferabil?” (Ex: cafea — e ancoră sau ritual? Liniște — liniște absolută sau doar neimplicare directă?)
2. **Comportamente:** „Ce faci primul? Ce faci după? Cât durează fiecare pas? În ce ordine?”
3. **Abilități/Emoții:** „Ce trebuie să poți ca să faci asta? În ce stare emoțională ești? Cum ajungi acolo?”
4. **Convingeri:** „Ce trebuie să crezi ca să faci asta? Ce credință susține comportamentul?”
5. **Valori:** „Ce e important pentru tine în asta? De ce contează?” (Criteriu vs. Valoare: „E important doar aici sau mereu?”)
6. **Identitate:** „Cine ești tu când faci asta?”
7. **Apartenența:** „Cui servești prin asta? Pentru cine mai e important?”

Lecturi și resurse

Autor	Titlu	Relevanță directă
Robert Dilts	Strategii de Geniu	Strategii elicitate de la oameni remarcabili — complementar direct modulului
Robert Dilts	Piramida Nivelelor Neurologice	Structura completă a modelării explicite
Brian Tracy	Eat the Frog	Strategia concretă: fă primul lucru ce nu-ți place
Matthew Walker	Why We Sleep	Somnul ca element de strategie — menționat de trainer
Moore & Gillette	King, Warrior, Magician, Lover	Arhetipurile masculine — cadru pentru auto-evaluare
Richard Bandler	Opera completă	Co-fondator NLP, creatorul tehnicii de stricare a strategiei
Marshall Rosenberg	Comunicarea Nonviolentă	Complementar: furia/frustrarea ca indicator de nevoi neîmplinite
Brené Brown	Daring Greatly	„Sitting with discomfort” — echivalent disonanței cognitive
Carl Jung	Conceptul de Umbră	Strategiile inconștiente ca „părți umbre” ale psihicului
Stephen Porges	Teoria Polivagală	Stările autonome (fight/flight/freeze/connect) care sub-susțin strategiile