

MODUL 1 — NLP Practitioner București 2024

Notițe Concentrate — Concepte Cheie & Tehnici

Tema centrală: PACING ȘI RAPORT — comunicarea strategică prin harta mentală

Traineri: Horia Radu + Marius Mutu (co-trainer, prezent de la M2)

Structură: 9 audio (Z1A vineri seara, Z2A-D sâmbătă, Z3A-D duminică)

MINDMAP CONDENSAT

PACING ȘI RAPORT

DEFINIRE NLP (Z1A)

- Neuro-Linguistic-Programming
- Bandler/Grinder modelează Perls/Satir/Erickson
- Întrebarea-cheie: CUM? (nu de ce)
- Modelare = înțelegere + replicare strategică

HARTA MENTALĂ (Z2B)

- 5 calități: intim, flexibil, subiectiv, unic, influențabil de cuvinte
- Conștient (5%) + Subconștient (95%)
- Premisa 1: fiecare e expert pe harta lui
- Premisa 2: nimeni nu greșește pe harta lui

CADRU NLP (Z2A)

- Stare actuală → Stare dorită → Resurse → Strategie
- Disconfortul ca premisă a evoluției
- Pune-te pe primul loc (egoism sănătos)

CUVINTE CARE PROGRAMEAZĂ (Z2B-C)

- trebuie → aleg / e important să
- încerc → fac (în română = "în cerc")
- dezamăgit → mam dezamăgit
- doresc → vreau
- DAR → ȘI (DAR anulează ce s-a spus înainte)
- problemă → provocare / situație interesantă
- ciudat → interesant

COMUNICARE STRATEGICĂ (Z2C)

- 3 Roluri: Ghid / Explorator / Observator
- Ascultarea conștientă (nu sfaturi necerute)
- Sindromul Salvatorului
- Milă vs. Compasiune
- Potrivire emoțional/rațional

PREMISELE NLP (Z2D)

- Intenție pozitivă în spatele comportamentului
- Oamenii NU sunt comportamentele lor (Hitler/Churchill)
- Conexiune > tehnică (70% rezultate terapeutice)
- Durere garantată ≠ Suferință opțională
- Liderul se cucerește, șeful se impune

RAPORT (Z3B) – CONCEPT CENTRAL

- Pacing (potrivire) → Leading (conducere)
- Pacing non-verbal: postură, gestică, mimică, privire, respirație, ton
- Pacing verbal: argou + jargon
- Pacing pe realitate: descrierea durerii probabile
- Rezistența = lipsa raportului
- 3 stări: refuzat / rupt / recreat
- Test: dacă urmează non-verbal → urmează emoțional

CALIBRARE (Z3C)

- Acuitate senzorială (se exersează)
- Congruență/Incongruență (≠ minciună)
- Baseline (starea de bază)

- Gesturi de calmare (oxitocină)
- Indicator de interes (≠ minciună)

NLP — DEFINIȚIE ȘI ORIGINE

Componentă	Înseamnă
Neuro	Mintea, neurologia, lumea interioară
Linguistic	Cuvintele prin care îți descrii realitatea
Programming	Strategii mentale programate prin lingvistică

Origine: Bandler (matematician) + Grinder (lingvist) modelează Perls, Satir, Erickson — anii '70. Întrebarea-cheie: "**Cum faci asta?**" (orientare spre proces, secvență, intensitate).

Modelare ≠ Copiere: Copierea repetă comportamentul; modelarea înțelege psihologia, nuanțele, ordinea.

HARTA MENTALĂ — 5 Calități

#	Calitate	Implicație
1	Cel mai intim lucru	Mai intimă decât numele; agresarea ei produce reacție emoțională
2	Flexibilă (în ambele direcții)	Se îmbogățește prin cărți/terapie/experiențe; regresează dacă nu o cultivi
3	Subiectivă	Influențată exclusiv de tine, istoricul tău, rănilile tale
4	Unică	Trebuie EXPLICATĂ celorlalți, nu presupusă ca fiind înțeleasă
5	Influențabilă de cuvinte	Cuvintele tale și ale altora schimbă realitatea trăită

Două premise NLP: Fiecare persoană este expert pe harta lui mentală / Nimeni nu greșește pe harta lui.

Vinovăție vs. Responsabilitate: Vinovăția te paralizează în depresie/anxietate. Responsabilitatea te mișcă pe viitor. "Atât am știut atunci, atât am putut. De acum încolo, fac diferit."

CADRUL STRATEGIC NLP

Stare actuală → Stare dorită → Resurse (am/n-am) → Strategie

- **90% din oameni stau blocați în Stare actuală** (plâns, victimizare)

- Cei care se duc spre Stare dorită vorbesc adesea în NEGATIV ("nu mai vreau X") — distorsiune cognitivă
- **Întrebarea-cheie:** "Ce resurse am? Ce resurse n-am dar mi-ar trebui? De unde le obțin?"
- Strategia = ordinea pașilor, momentul aplicării, intensitatea
- **Gândirea magică** ("mă descurc eu", "ce vrea Dumnezeu") = neconcretă, ineficientă

CUVINTE CARE PROGRAMEAZĂ

Cuvânt toxic	Înlocuiește cu	De ce
Trebuie	aleg / vreau / îmi propun / e important să / e valoros pentru mine să	"Trebuie" creează rezistență subconștientă (test: "trebuie să respir" → "nu vreau")
Încerc	fac / voi face	În română = "în cerc"; subconștient: "scuză pentru eșec"
Dezamăgit	m-am amăgit / mi-am creat o așteptare	Mută puterea către celălalt; adevărul e că am permis amăgirea
Îmi doresc	vreau / aleg	"Doresc" = apanajul psihologiei de copil (altcineva îmi îndeplinește)
DAR	ȘI	"DAR" anulează psiho-emoțional ce s-a spus înainte
Problemă	provocare / situație interesantă de rezolvat	Cuvântul "problemă" produce baraj, anxietate
Ciudat	interesant	"Ciudat" creează evitare; "interesant" creează curiozitate
M-a dezamăgit	M-AM dezamăgit	Asumă-ți puterea: nimeni nu te poate dezamăgi fără să permită amăgirea

CELE 3 ROLURI NLP

Rol	Funcție
Explorator	Trăiește exercițiul, primește beneficiile, cedează controlul
Ghid	Conduce exercițiul, ține controlul, răspunde de siguranță
Observator	Ține timpul, neutru, notează feedback la final

RAPORTUL — CONCEPT CENTRAL

Definiție: Punte de conexiune între două hărți mentale (cuvântul vine din franceză — rapprochement = apropiere).

Premisa-cheie: "Rezistența într-o comunicare = lipsa raportului." Dacă cineva se opune, e agresiv sau e în conflict — e feedback că nu există raport.

Cele 2 etape:

1. **PACING** (potrivire) — vin curios pe harta ta, găsesc puncte comune
2. **LEADING** (conducere) — te conduc pe harta mea

Eroarea cea mai des întâlnită: sărim direct la LEADING (fă cum spun eu, că știu mai bine) → agresiune psihologică.

Canalele de PACING NON-VERBAL

Canal	Aplicare
Postură	Adoptă postura interlocutorului (semet vs. relaxat)
Gestică	Gesticulează la nivel similar (ochi/stomac), nu mimic
Mimică / Expresivitate	Resting face naturală vs. expresivitate exersată; dă din cap → vorbește 4x mai mult
Privire	Tipare diferite — adaptează (nu fixă pe un evitator)
Respirație	Cea mai intimă formă; tipare similare evocă unitatea cu mama
Ton și cadență	Viteză, intonație — adaptează
Proximitate	Frontal vs. lateral; respectă preferința

PACING VERBAL

- **Argou** = limbaj de specialitate (medical, juridic) → tradu pe harta omului obișnuit
- **Jargon** = limbaj relaxat, generațional → intră temporar în limbajul lui (adolescent cu "gen, știi")

PACING PE REALITATE

Descrierea prin cuvinte a durerii / realității probabile a celui din fața ta.

Subconștient, persoana simte: "ăsta mă cunoaște, mă înțelege". Folosit în vânzări, copywriting, deschiderea cursurilor.

3 STĂRI ALE RAPORTULUI

1. **Refuzat** — niciodată creat
2. **Rupt** — creat apoi distrus (cel mai des în relații)
3. **Recreat** — restabilit prin reluarea pașilor + pacing pe durerea celuilalt

Test practic: Dacă faci un gest (pas lateral, schimbare poziție) și persoana te urmează → raportul e creat. "Dacă te urmează non-verbal, te va urma și emoțional." (datorită neuronilor oglindă)

ACUITATEA SENZORIALĂ

Definiție: Abilitatea de a observa și diferenția detalii pe MAI MULTE canale simultan.

- Majoritatea oamenilor: doar pe ochi și cuvinte → acuitate scăzută

- Se ANTRENEAZĂ (analog cu învățatul condusului — 3 pedale, 2 oglinzi, 2 ochi)
- **Mai important:** observarea propriului non-verbal decât citirea celorlalți

Premisă: "Nu putem să nu comunicăm." Tăcerea e un răspuns.

Concepte adiacente

Concept	Definiție
Baseline (stare de bază)	Starea ta neutră, fără miză — întotdeauna comparezi schimbările cu baseline-ul EI , nu al "normalului"
Congruență	Aliniere verbal + non-verbal
Incongruență	Mesaj contradictoriu — NU înseamnă minciună (înseamnă că persoana simte ceva care o face incongruentă)
Gesturi de calmare	Auto-atingeri pe pilot automat (ceas, verighetă, păr, ureche) — eliberare oxitocină, neuroni oglindă
Indicator de interes	Pattern de schimbare (poziție + gesturi) — NU dovadă de minciună

Regulă: Niciodată nu evaluezi după UN singur indicator (eroare în 90% cazuri). Caută PATTERN-uri.

PREMISELE NLP (cadru)

1. **În spatele fiecărui comportament există o intenție pozitivă.** Aplicare: "Care e intenția lui pozitivă?" — pentru el, nu pentru tine.
2. **Oamenii NU sunt comportamentele lor.** Exemplu: Hitler (vegetarian, fidel, citea, manierat) vs. Churchill (alcoolic, vulgar, mizogin) — comportamentul nu = identitate.
3. **Mintea funcționează în tipare.** Cunoscutul = safe pentru subconștient, chiar dacă doare.
4. **Durere garantată ≠ Suferință opțională.** Durerea e shit happens; suferința e ce-ți spui despre ea. Lupta cu durerea creează suferință; acceptarea o diluează.
5. **Conexiunea e antidotul la dependență.** 70% din rezultatele terapiei vin din relația client-terapeut, nu din tehnică.
6. **În fiecare moment iei cea mai bună decizie posibilă** cu resursele și informațiile de atunci.

TEHNICI DE COMUNICARE STRATEGICĂ

Tehnică	Aplicare
Validarea hărții	Cuvântul "interesant" — validează fără să fie de acord
Întrebări de explorare (deschise, nu DA/NU)	Ajuta autodescoperirea fără sfat
Sare pe rană / Avocatul diavolului	"La tine oricum nu va funcționa, ești prea bun la problema asta" — provoacă energia furiei
Pause de emoție	Răspuns din emoție = pilot automat = greșit. Respiră, recalibrează
Pacing pe realitate	Describe durerea probabilă a celuilalt înainte de a-i oferi soluție
Potrivire emoțional/rațional	Răspunde în registrul interlocutorului

PRINCIPII REITERATE

- Sinceritatea în momentul nepotrivit este AGRESIUNE.
- Sfaturile necerute = furtul lecției celuilalt.
- Nu există evoluție-creștere fără disconfort.
- Comunicarea e responsabilitatea celui care vrea un rezultat.
- Minte învață rapid (fobiile se formează într-o singură expunere) — folosește asta în favoarea ta.
- Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor.

EXERCIȚII PRINCIPALE

Exercițiu	Sesiune	Scop
9 puncte	Z1A	Demonstrarea pătratului auto-impus / pilotul automat
"Nu pot să..." + "încă"	Z1A	Gramatica transformațională
5 lucruri în comun cu 5 persoane	Z2A	Trecerea prin disconfort spre satisfacție
Cine e pe primul loc	Z2B	Egoism sănătos
Împărtășire provocare (perechi)	Z2C	Ascultare conștientă
Adevărat-Fals-?	Z3C	Calibrare + acuitate senzorială
Refuz/Rupe/Recreează raport	Z3D	Cele 3 stări ale raportului
Copilul interior (ghidat)	Z3D	Vindecare emoțională, integrare

ANTICIPĂRI MODULE VIITOARE

- **M2** — Inteligență emoțională, dezactivare anxietate, ancore

- **M3** — Performanță fără burn-out, prosperitate financiară
 - **M4** — 13 seturi de întrebări pentru dezactivare convingeri
 - **M5** — Hipnoză și transă: fiecare cursant va conduce o transă cap-coadă
 - **M6** — Terapia părților (cunoști părți din tine cu nume, vârstă)
 - **M7-8** — Regresii hipnotice, instalare resurse pe linia timpului
-

CITATE-FĂRĂ DE CARE NU IESE MODULUL 1

- "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor."
- "Nimeni nu poate să te dezamăgească fără ca tu să permiti amăgirea."
- "Suferința este opțională, durerea este garantată."
- "Rezistența într-o comunicare = lipsa raportului."
- "Liderul se cucerește, șeful se impune."
- "Oamenii nu sunt răi, sunt răniți."
- "De ce ne doare viața? Pentru că te-ai născut. Move on!" (Bandler)
- "Nu fumez azi, fumez mâine."
- "Mai important e cum sunt perceput EU decât cum îi citesc EU pe alții."
- "Iartă-mă, dragul meu copil interior — am fost educat să te uit."