

# MODUL 1 — PACING ȘI RAPORT

---

## Calet de Facilitator

---

### Firul roșu al modului

Modulul 1 al NLP Practitioner pune fundația pentru toate cele 8 luni care urmează. Nu e despre tehnici avansate, ci despre cum funcționează comunicarea înainte de orice tehnică. E modulul în care cursantul învață să nu se mai mintă pe sine — și să nu mai presupună că ceilalți gândesc ca el.

Trainerul (Horia, sprijinit conceptual de Marius — care apare fizic abia de la M2) demolează metodic patru iluzii de bază. Prima: că suntem la "butoanele minții noastre" (nu suntem — suntem pe pilot automat mental și emoțional, în majoritatea timpului). A doua: că realitatea e una și aceeași pentru toți (nu e — fiecare are harta lui mentală, unică, subiectivă, irepetabilă). A treia: că dacă spunem ceva și celălalt dă din cap, ne-a înțeles (nu — harta noastră trebuie explicată, nu presupusă ca fiind înțeleasă). A patra: că rezistența celuilalt e despre el (nu — rezistența într-o comunicare = lipsa raportului, iar responsabilitatea e a celui care vrea un rezultat).

Acolo unde modulul 1 al masterului vorbește despre umbra psihologică, modulul 1 al practicienului vorbește despre interfață. E ironic ca ordine — practicienul, cu care începe călătoria NLP, e despre comunicare; masterul, cu care se termină, e despre umbră. Asta nu e accident pedagogic. Practicienul te învață să comunici cu CEILALȚI (afară), masterul te învață să comunici cu TINE (înăuntru). Pentru ca al doilea să funcționeze, primul trebuie să fie foarte solid.

Tema centrală e **pacingul și raportul**. Pacingul (potrivirea cu harta celuilalt) și leadingul (conducerea ulterioară pe harta ta) sunt cele două etape ale oricărei comunicări strategice. Iar raportul nu e un sentiment vag — e un mecanism cu canale concrete (postură, gestică, mimică, privire, respirație, ton, argouri, jargon, descrierea verbală a realității probabile a celuilalt). Toate exersabile.

Arcul celor trei zile e construit pedagogic. **Vineri seara** — un singur audio (Z1A), warm-up — Horia setează cadrul, definește NLP-ul, demonstrează cu exercițiul celor 9 puncte că mintea funcționează în pătrate auto-impuse. **Sâmbătă** — patru audio (Z2A-D) — predarea conceptuală densă: stare actuală/dorită/resurse/strategie, harta mentală cu cele 5 calități, cuvintele care programează, premisele NLP, durerea vs. suferința. **Duminică** — patru audio (Z3A-D) — convertirea conceptelor în abilități: raportul cu toate canalele de pacing, acuitatea senzorială, exercițiile pe perechi (Adevărat-Fals-?, Refuz/Rupe/Recreează), și închiderea cu meditația ghidată a copilului interior.

Principiul care traversează tot modulul: "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor." Nu e un slogan — e premisa fără de care NLP-ul nu

pornește. Limbajul (al tău, al meu, al nostru) nu e un strat decorativ peste realitate. Limbajul fabrică realitatea trăită.

---

## **Ziua 1 (Vineri seara): Pătratul minții și definirea NLP**

### **Firul zilei**

#### **Cadrul de încredere reciprocă**

Horia deschide cu o frază care e un pattern interrupt: "Numele meu este Horia Radu și vă rog din secunda asta să nu credeți niciun cuvânt pe care îl spun." Pentru cursantul care vine la un curs cu așteptarea tradițională (vine guru, eu primesc adevăruri, le iau pe încredere), e dezarmant.

Apoi explicația: "Vreau să testați ce vă zic, să integrați, să aplicați, să vă luați feedback. Și abia după ce luați un feedback, decideți dacă credeți sau nu." E sceptic-deschis ca atitudine. Nu cinismul disprețuitor ("nimic nu funcționează"), nici credulitatea naivă ("dacă a zis trainerul, e adevărat"). Ci verificarea prin testare.

Asta e ceea ce acceptance and commitment therapy (ACT) numește workability — în loc de "e adevărat?", întreabă "merge?". Premisa filozofică e pragmatică: contează rezultatele, nu purul adevăr. Aceeași poziție o ia și William James cu pragmatismul lui clasic, sau David Hawkins cu Power vs. Force.

#### **Regulile de grup**

Horia cere acord prin ridicarea mâinii pentru: pertu (eliminarea ierarhiilor profesionale), umor (relaxarea minții), limbaj colocvial ("vorbit franceză"), confidențialitate (tot ce se discută rămâne în sală), telefoane silențios, neînregistrare (audio oficial e oferit). Fiecare regulă are o justificare strategică, nu autoritară.

Există o subtilitate ca cere atenție de la facilitator. Cererea de acord este publică, ca și asumarea ei — fiecare cursant ridică mâna pentru a accepta. Asta e un mecanism de comunicare care în psihologia socială (Cialdini) se numește commitment & consistency — odată ce te-ai angajat public, ești motivat să rămâi consistent. Funcționează și în terapia familială (Satir), unde contractele explicite scad rezistența.

#### **Exercițiul celor 9 puncte**

E primul exercițiu pe care cursanții îl fac. 9 puncte (3×3), 4 linii drepte, fără ridicat pixul. Cei mai mulți eșuează, încercând să rămână în pătrat. Soluția există ieșind din pătrat (extinzi traseul), exagerând mărimea punctelor (3 linii) sau pliind foaia (1 linie).

Lecția pedagogică e cheia întregului modul: "N-am spus niciodată cuvântul pătrat. Voi v-ați pus regula singuri." Apoi întrebarea-cheie: "Există în viața ta reguli pe care nu ți le dă nimeni, dar le respecti, ca să te limitezi singur și să suferi?"

E momentul în care întreaga sală tace. Pentru că răspunsul e da — toți avem astfel de reguli. Pătratele auto-impuse sunt analogul psihologic al cușcii cu uși deschise — animalul e închis nu de ziduri, ci de obișnuință. E exact ce Skinner numește learned helplessness, sau ce Tara Brach numește the trance of unworthiness.

Cătălin (13 ani, în sală cu mama lui) descoperă a treia soluție — exagerarea mărimii punctelor — pe care Horia o folosește metaforic: "N-am spus o secundă ce dimensiune au punctele. Ai luat o regulă pe care eu nu ți-am dat-o." Adolescentul de 13 ani vede ce adulții ratează: regulile nedecarate.

### **Pilot automat: mental și emoțional**

Toată viața ta — banii, relațiile, calitatea somnului, anxietatea — sunt rezultate. "Meriți tot ce ai în viața ta în acest moment" — nu ca vină, ci ca asumare strategică. Fiecare rezultat are o strategie în spate: eficientă în a obține ce vrei sau eficientă în a menține ce nu vrei. Ambele sunt strategii eficiente.

Pilotul automat are două forme: mental (gândim fără să fim conștienți la ce gândim — ca șoferul care ajunge acasă fără să-și amintească traseul) și emoțional (simțim fără să interogăm ce simțim — ca cineva care răspunde din furie și regretă cuvintele). Ambele funcționează la majoritatea oamenilor, în majoritatea timpului. Pe pilot automat luăm decizii care ne configurează viața ani de zile.

Asta corelează direct cu modul Default Mode Network în neuroștiință (Marcus Raichle, Buckner) — rețeaua neurală care rulează când nu suntem prezenți și care produce ruminare, anxietate, sau autopoveștire. Sau cu System 1 a lui Daniel Kahneman, sistemul rapid, intuitiv, automat, care ia 95% din deciziile noastre.

### **Exercițiul "Nu pot să..." cu cuvântul magic ÎNCĂ**

Horia cere cursantului să se gândească la ceva ce nu poate face — intensitate 8/10. Repetă în minte: "Nu pot să [X]". Observă emoția: neputință, frustrare, furie, tristețe.

Aceeași situație, repetă: "Nu pot să [X] **încă**". Observă acum: speranță, soluții, creativitate, curaj, putere. Sala simte instant diferența.

"Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor." Asta e gramatica transformațională — un cuvânt schimbă realitatea trăită. Reformulare în Carol Dweck (growth mindset): "nu pot încă" = mindset de creștere; "nu pot" = mindset fix.

### **Definirea NLP**

N — Neuro (mintea, neurologia). L — Linguistic (cuvintele). P — Programming (strategii programate prin lingvistică).

Originea: Bandler (matematician) + Grinder (lingvist) modelează în anii '70 trei terapeuți excepționali — Fritz Perls (Gestalt), Virginia Satir (terapie sistemică), Milton Erickson (hipnoterapie). Întrebarea-cheie: nu de ce obții rezultate, ci cum le obții.

Modelare ≠ copiere: copierea repetă comportamentul fără înțelegere; modelarea înțelege psihologia, valorile, ordinea pașilor. Metafora maestrului zen care vindeca cu rodii — ucenicul care a copiat doar darea de rodii (nu și ascultarea, conexiunea,

ghidarea) n-a obținut vindecări. NLP e despre înțelegerea structurii, nu mimica formei.

### **Citate ancorat ale Z1A**

- "Cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor."
- "Nu cred în reguli; însă unele sunt necesare."
- "În spatele fiecărui rezultat din viața ta este o strategie."
- "Suntem în fiecare zi în transe hipnotice, doar nu știm că se numesc așa."
- "Există în viața ta reguli pe care nu ți le dă nimeni?"
- "Adevărata libertate este să alegi ce gândești și ce simți."
- "Nu mă credeți pe cuvânt — testați."

---

## **Ziua 2 (Sâmbătă): Harta mentală și mecanica comunicării**

### **Firul zilei**

#### **Round-ul de obiective și asumarea pe flipchart**

Sâmbătă dimineața începe nu cu predare, ci cu un exercițiu de încredere reciprocă: Horia invită fiecare cursant să-i spună un obiectiv pe care vrea să-l atingă în cele 8 luni. Dacă consideră că poate sprijini acel obiectiv, îl pune pe flipchart — public, fotografiat de cursanți, asumat.

Lista pe această generație: dezactivare autosabotaj, dezactivare perfecționism, abilități de management emoții, gestionarea dialogului interior, sindrom impostor, vindecare emoțională, accept fără să mă resemnez. E o listă de provocări universale — nu lipsește nimic important.

Mecanismul psihologic e dublu. Pentru trainer — asumarea publică creează responsabilitate. Pentru cursant — vederea propriului obiectiv pe flipchart, alături de obiectivele celorlalți, dă senzația de "nu sunt singur, alții luptă cu același lucru". E același principiu ca în 12-Step (Anonima Alcoolicilor) — auzul mărturisirilor face nevoia tăcută vizibilă.

#### **Cadrul strategic NLP**

Stare actuală → Stare dorită → Resurse → Strategie. 90% din oameni stau blocați în stare actuală: plângeri, victimizare, "aoleu", "vai de mine". Cei care fac efortul să se ducă în stare dorită vorbesc adesea în NEGATIV ("nu mai vreau să mă cert", "nu mai vreau datorii") — distorsiune cognitivă, pentru că mintea nu procesează negația (analogul cu "nu te gânde la un elefant roz" — exact la asta te gândești).

Resursele se gândesc pe două categorii: am (bani, abilitățile, contactele, energia) și n-am, dar îmi trebuie (curaj, gestionarea stresului, încrederea, suportul). Întrebarea-cheie: "De unde le obțin?" — Mentor, coach, terapeut, duhovnic, cărți, cursuri.

Strategia = ordinea pașilor + momentul aplicării + intensitatea. Fără strategie, ai motivație (chibrit), nu disciplină (foc de sudură). Motivația ține puțin; disciplina ține mult.

### **Disconfortul ca premisă a evoluției**

"Nu există evoluție-creștere fără disconfort. E legea naturii." Asta nu e poetic — e literal. Polivagal (Stephen Porges) explică același lucru: zona ventral-vagală (siguranță și conexiune) include capacitatea de a tolera activarea simpatică (frică, energie) fără să cădem în dorsal-vagal (shutdown, freeze). Toleranța la disconfort e exact această capacitate de a rămâne în siguranță în timp ce treci prin activare.

Trăim într-o societate care încurajează până la patologie confortul — telecomanda, pastila minune, butonul rapid, cursul instant. "Dacă asta urmărești, îți dau banii înapoi și pleci acasă". Trainerul refuză comerțul cu confort.

### **Egoismul sănătos**

Exercițiul cu degetele: "Cine e pe primul loc în viața ta?" La cei mai mulți — copilul, soțul/soția, părinții. Răspunsul lui Horia: "Dacă ai pe primul loc pe altcineva, în realitate NU iubești. Pentru că dacă ai iubi, te-ai pune pe tine pe primul loc, ca să ai ce să oferi."

E provocator, dar consistent cu IFS (Internal Family Systems, Richard Schwartz) — Self-ul nu poate sprijini Părțile dacă este "blended" cu un Manager-salvator. Este analog cu masca de oxigen din avion — întâi tu, apoi copiii. Sau cu CNV (Marshall Rosenberg): "needs first" — pentru a fi în serviciul nevoilor altora, trebuie să-ți recunoști și să-ți onorezi propriile nevoi.

Burnout-ul relațional vine din încălcarea acestui principiu. Dai constant fără să te încarci → ajungi epuizat → resentiment ascuns → criză.

### **Harta mentală — concept central**

Sâmbătă după-amiaza, Horia introduce conceptul-cheie. Harta mentală = modul tău de gândire. Conține informații, convingeri, valori, principii — conștiente (5%) și subconștiente (95%). Plus experiențe anterioare, răni emoționale (amintite și uitate), tipare relaționale.

Cele 5 calități:

1. **Cel mai intim lucru din viața ta.** Mai intimă decât numele. De aceea reacționăm cu furie când cineva ne contrazice modul de gândire — emoțional, simțim atac la identitate. Mesajul subliminal când primim feedback necerut: "cel mai intim lucru din viața ta este greșit". Soluția-cheie pentru facilitator: cuvântul "interesant" — validează harta celui alt fără să fie de acord cu conținutul ei. "Hmm, interesant" nu înseamnă "ai dreptate", înseamnă "te ascult, te respect, e harta ta".
2. **Flexibilă în ambele direcții.** Se poate îmbogăți (cărți, terapie, experiențe noi, cursuri), dar dacă NU o cultivi intenționat, **REGRESEAZĂ**. Nu rămâne pe loc. E ca

mușchiul — antrenezi sau atrofiezi. Public speaking — pauza de 2-3 ani te aruncă mai jos decât prima oară.

3. **Subiectivă.** Doi gemeni cu aceiași părinți, aceeași educație, același mediu — hărți complet diferite. Pentru că filtrele de interpretare sunt unice.
4. **Unică.** Nimeni nu a avut și nu va avea vreodată harta ta. Corolar critic: harta ta TREBUIE EXPLICATĂ celorlalți, NU presupusă ca fiind înțeleasă. Bias cognitiv extrem de pervers — avem pretenția să fim înțeleși fără să ne explicăm. "Aveam pretenție să mă cunoască, deși eu nu mă explicam" — sursa primară a conflictelor în cuplu.
5. **Influențabilă de cuvinte.** Cuvintele tale interioare și cele din exterior îți modelează experiența. "Suntem poveștile pe care ni le spunem despre noi înșine" — și suntem aceste povești în funcție de **cuvintele** alese.

### **Vinovăția ca emoție învățată**

Horia distinge clar între vinovăție și responsabilitate. Vinovăția e emoție învățată, condiționată — copilul nu se naște cu ea, învață prin comparație ("de ce poate el și tu nu?"). E o emoție paralizantă — bagă în depresie, anxietate, autocritică, dar nu produce schimbare. Religia, școala, familia o folosesc ca mecanism de control timp de mii de ani.

Responsabilitatea e altceva. "În fiecare moment iei cea mai bună decizie pe care o poți lua" cu resursele și informațiile de atunci. Atât ai știut, atât ai putut. De acum încolo, fac diferit. Asta e responsabilitate — recunoștere + asumare pe viitor, fără autocritică.

În IFS, vinovăția e voce de Manager critic care încearcă să te ferească de greșeli viitoare prin pedeapsă internă. Lucrul cu Self-ul (curiozitate, compasiune, claritate) o dezactivează prin recunoaștere și reassignare.

### **Cuvintele care programează**

Modulul demonstrează prin exerciții directe puterea cuvintelor:

- **Trebuie** creează rezistență subconștientă (test: "trebuie să respir" — apare opunere chiar și la lucruri vitale). Înlocuitori: vreau, aleg, e important să, e valoros pentru mine să.
- **Încerc** = "în-cerc" în română — mintea se învâрте, plus scuză preventivă pentru eșec. Înlocuitor: fac.
- **Dezamăgit** mută puterea către celălalt. Adevărul: mam dezamăgit (am permis amăgirea). Așteptările nu sunt greșite — problema e că nu le COMUNICĂM și depindem de ele.
- **Îmi doresc** = apanajul psihologiei de copil ("Moș Crăciun îndeplinește dorințele"). Înlocuitor: vreau, aleg.
- **DAR** anulează psiho-emoțional ce a fost spus înainte ("te iubesc, dar..."). Înlocuitor: Și.
- **Problemă** → provocare / situație interesantă de rezolvat. Schimbă starea emoțională instant.

E o pedagogie a microschimbărilor lingvistice cu macro-efecte emoționale. Funcționează pentru că, așa cum demonstra deja Wittgenstein în *Philosophical Investigations*, "granițele limbii mele sunt granițele lumii mele". Și pentru că, neuro-cognitiv, cuvintele activează rețele neurale specifice — "dezamăgit" activează regiuni de durere socială, "interesant" activează regiuni de explorare.

### **Tipare și contrazicerea tiparelor**

Mintea funcționează în tipare. Odată ce a găsit ceva care merge la nivel minim, repetă. Creierul anatomic conservă energia → preferă cunoscutul, chiar dacă doare. Pentru subconștient, "cunoscutul = safe", chiar dacă e nesănătos. De aceea recreăm contexte dureroase din copilărie — sunt cunoscute.

Recomandarea pedagogică e crucială și deseori ignorată:

1. **Observă tiparul** înainte să-l schimbi (cunoaște-l, fără judecată)
2. **Contrazice-l** intenționat
3. **Repetă** până se creează un nou tipar — ~21 zile

Exemplul lui Horia cu fumatul (14 ani fumător): a observat conștient gestul de a aprinde țigara, l-a întârziat (joc cu pachetul, miros, repune deoparte), folosit fraza magică "nu fumez azi, fumez mâine" (vs. "nu mai fumez niciodată" → presiune). Asta corelează cu "don't break the chain" (Jerry Seinfeld), cu implementation intentions (Peter Gollwitzer), cu atomic habits (James Clear).

Experimentul Marshmallow (Stanford) — copiii care puteau aștepta 15 minute pentru două prăjituri în loc de una imediat au avut, decenii mai târziu, scoruri mai mari la profesional, financiar și emoțional. Delayed gratification e poate cea mai importantă abilitate adultă pe care nu o învățăm la școală.

### **Premisele NLP**

Două dintre premisele de cadru sunt introduse sâmbătă:

"În spatele fiecărui comportament există o intenție pozitivă." Aplicare: când cineva te enervează, întreabă-te: "care e intenția lui pozitivă?" — pentru EL, nu neapărat pentru tine. Comportamentul nepotrivit ≠ intenție rea. Tatăl care îți dă sfaturi necerute — intenția pozitivă e că te iubește; comportamentul (sfatul necerut) e nepotrivit. Răspunsul matur (Ștefan): "Tata, nu sunt de acord cu recomandarea, însă apreciez intenția pozitivă de a mă sprijini."

"Oamenii NU sunt comportamentele lor." Joculețul Hitler vs. Churchill — descrierea lui Hitler pare admirabilă (vegetarian, fidel, citea, manierat), descrierea lui Churchill repugnantă (alcoolic, vulgar, mizogin, întrerupea). Comportamentul e contextual, nu identitate. Aplicare la cuplul: nu poți schimba pe nimeni "violându-i harta cu bocancii"; te poți ATRAGE pe harta lui prin curiozitate sinceră.

### **Durere garantată ≠ Suferință opțională**

Distincția e centrală pentru Buddhismul thai (Ajahn Chah), pentru ACT (Steven Hayes), pentru Viktor Frankl. Durerea = stimul extern (shit happens). Suferința = ce CREZI tu despre durere ("de ce mie?", "nu e drept", "iar"). Suferința e creată în minte prin reprezentare.

Citatul lui Bandler la întrebarea "de ce ne doare viața?": "Pentru că te-ai născut. Move on." E aparent insensibil, dar e profund eliberator. Lupta cu durerea creează suferință. Acceptarea durerii o diluează. Durerea poate să însemne vindecare (rana doare în timp ce se vindecă).

### **Conexiunea ca antidot**

Conexiunea = ce au nevoie oamenii cu dependențe (alcool, droguri, mâncare, sex compulsiv). Nu ceartă, nu judecată — conexiune. Studiul Rat Park (Bruce Alexander) e fundamentul empiric: șobolanii izolați aleg cocaina până la moarte; șobolanii într-un mediu de conexiune și joc o ignoră. Adicția nu e despre substanță, e despre lipsa conexiunii.

70% din rezultatele unei terapii vin din relația client-terapeut, nu din tehnică. Asta corelează cu common factors research (Wampold) — alianța terapeutică e mai importantă decât metoda. Aceași logică funcționează în coaching, mentoring, parenting, leadership.

### **Citate ancorat ale zilei 2**

- "Modul tău de gândire este cel mai intim lucru din viața ta."
- "Avem pretenția să fim înțeleși fără să ne explicăm."
- "Nu poți schimba nimic ce nu observi mai întâi."
- "Suferința este opțională, durerea garantată."
- "Liderul se cucerește, șeful se impune."
- "Nu fumez azi, fumez mâine."

---

## **Ziua 3 (Duminică): Raportul ca tehnologie a conexiunii**

### **Firul zilei**

#### **Procesarea zilei 2**

Duminică dimineața începe cu sharing — ce a rămas, ce a deranjat, ce a inspirat. Simona, care vinerea seara a declarat că "nu pot vorbi spontan în public", ridică mâna a 5-a oară în 1.5 zile. Și-a notat: "Deși nu pot vorbi spontan în public **încă**, este util să o fac, pentru că astfel îmi contrazic tiparul." Horia o corectează ușor — "deși nu **puteam**" — pentru că nu mai e adevărat. Asta e contrazicerea tiparului în timp real.

Magda povestește hilar conflictul cu soțul de dimineață, în care el a folosit "pe harta ta mentală" ca scut. Lecția: NLP-ul nu e armă pentru cuplu. Folosit ca să-l provoci pe celălalt → conflict. Comunicarea strategică = traduci HARTA TA pe harta lui, NU îi impui termeni NLP.

### **Premisa centrală a comunicării**



"Rezistența într-o comunicare = lipsa raportului." Asta e de tatuat. Dacă cineva se opune, e agresiv, e în conflict cu tine — nu e despre el că e dificil; e feedback că între voi nu există raport. Și responsabilul cu inițierea raportului este cel care vrea un rezultat.

Întrebarea pe care o aud trainerii constant: "de ce eu primul?" Răspunsul: pentru că tu vrei ceva. Maturitatea comunicării e exact aici — în asumarea că, dacă vrei ceva, e treaba ta să creezi puntea, nu a celuilalt. E același principiu ca în CNV — "empatia înainte de strategie".

### **Definiția raportului**

Raport vine din franceza rapprochement = apropiere. Punte de conexiune între două hărți mentale. Cele 2 etape:

1. **Pacing** (potrivire/adaptare) — vin curios pe harta ta, găsesc puncte comune cu harta mea
2. **Leading** (conducere/influență) — te conduc pe harta mea cu noile mele perspective

Eroarea cea mai des întâlnită: sărim direct la leading (fă cum spun eu, că știu mai bine) → agresiune psihologică. E ce face societatea cu adolescenții, cu partenerul de cuplu, cu copiii.

### **Hărți similare vs. diferite**

Subconștientul nostru recunoaște hărțile celorlalți. "Parcă ne știm de undeva" — recunoaștere subconștientă a tiparelor. Atracția în cuplu = subconștientul recunoaște părți comune din hărți, **inclusiv rănilile**. "Cu cât mai mare atracția, cu atât mai mare potențialul de durere ȘI de evoluție" — partenerul are "telecomanda" care apasă fix unde te doare, fiindcă o avea în propriul subconștient.

Asta corelează cu Imago Therapy (Harville Hendrix) — căutăm inconștient parteneri care reflectă rănilile noastre nevindicate, ca să ne dea ocazia să le vindecăm. Cuplul = vehicul de evoluție, nu scenariu de Notebook/Titanic.

### **Pacingul non-verbal — toate canalele**

Postură, gestică, mimică, privire, respirație, ton, cadență, proximitate. Fiecare canal e exersabil. Câteva subtilități:

Mimica — Still Face Experiment (Edward Tronick). Mama își menține fața neutră (nu supărată, nu agresivă — neutră). În câteva secunde, copilul se agită, plânge.

Concluzie: avem nevoie biologică de feedback non-verbal. Resting Bitch Face / Resting Beach Face — fețe naturale neutre care comunică ostilitate fără intenție.

Soluția: expresivitate exersată conștient.

Privirea — tipare diferite. Nu fixa pe cineva care îți evită privirea; nu evita pe cineva care te privește. Adaptează.

Respirația — "cea mai intimă formă de pacing". Nu poți să te abții să nu respiri.

Adoptarea tiparului de respirație al celuilalt evocă subconștient unitatea cu mama în uter. E aproape miraculoasă în mediere și terapie.

Tonul — vorbitorii rapizi vs. lenți; adaptează. Studiu citat: dacă faci "Mhm" + dat din cap în timp ce ascultă, persoana vorbește de 4x mai mult. Rapporters profesioniști știu asta — dau din cap ca un cățeluș, nu fiindcă sunt entuziasmați, ci fiindcă încurajează interlocutorul.

### **Pacingul verbal — argou și jargon**

Argou = limbaj specific unui domeniu profesional (medical, juridic, IT). Vorbești cu un avocat — folosește termeni juridici dacă cunoști, sau cere-i să-ți traducă.

Responsabilitatea profesionistului e să-și TRADUCĂ argoul pe harta omului obișnuit.

Jargon = limbaj relaxat, generațional. Adolescentul cu "gen, știi" — nu îl critica, intră temporar în limbajul lui. "Gen, știi ce zic?" — instant raport.

Exemplul lui Horia (poliție de frontieră): la procuror — "Să trăiți, dom' procuror, vă raportează..."; imediat în camera alăturată cu un golan — "Frățioare, ce-ai gurat țar de golan, am nevoie să vii cu mine acum...". Niciodată n-a fost agresat fizic, fiindcă adapta limbajul.

### **Pacingul pe realitate**

A patra formă de pacing, cea mai subtilă. Descrierea prin cuvinte a durerii / realității probabile a celui din fața ta. Subconștient, persoana simte: "ăsta mă cunoaște, mă înțelege, e diferit". E ce fac copywriter-ii de top, terapeuții, vânzătorii excepționali. Fără să fie manipulare — e validare reală a experienței celuilalt înainte de a oferi o soluție.

Horia însuși demonstrează: în deschiderea cursului a folosit pacing pe realitatea cursantului. "...pentru că dacă aș fi în locul tău, n-aș avea încredere în cineva pe care nu-l cunosc, până nu și-o câștigă..." — descriere a stării interne probabile a cursantului. Subconștientul cursantului: "ăsta mă înțelege". Punte creată în primele 30 secunde.

### **Acuitatea senzorială**

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

Majoritatea oamenilor: doar pe ochi și cuvinte. Antrenat la profesii: poliție, procuratură, servicii speciale, judecători. Analog cu învățatul condusului — la început 3 pedale + 2 oglinzi + 2 ochi par imposibil; cu timp, automat.

Premisa: "Nu putem să nu comunicăm." Tăcerea e răspuns. Modul în care fumezi, suflezi fumul, postura — totul comunică.

Studii citate: Studiul bibliotecii (USA) — 90%+ cazuri, conversația nu începe până femeia nu trimite primul semnal non-verbal de aprobare. Studiul barului — sunt necesare 3+ confirmări non-verbale până când bărbatul are curaj. Concluzie: bărbații RATEAZĂ 90% din semnalele non-verbale. Femeile sunt mai intuitive (pregătire biologică pentru copii — copiii comunică non-verbal primii 1-2 ani).

### **Congruență și incongruență**

Congruență = aliniere verbal + non-verbal. Incongruență = mesaj contradictoriu.

CRUCIAL: incongruența NU înseamnă minciună. Înseamnă că persoana simte ceva

care o face incongruentă (frică, anxietate), sau pur și simplu nu știe să fie congruentă (resting bitch face, lipsă de expresivitate).

Cazul Mădălinei (manageriță în corporație) — bărbații o abordau pe linie sexuală fără ca ea să intenționeze; non-verbalul ei (privirea) era de invitație, fără să fie conștientă. Soluția: antrenare conștientă a expresivității + acuitate senzorială asupra propriului non-verbal.

### **Baseline — stare de bază**

Definiție: starea ta non-verbală și emoțională NEUTRĂ, fără miză. Întotdeauna evaluăm modificările în raport cu baseline-ul Ei, nu al "normalului". Cineva care e încruntat în baseline e altfel decât cineva care brusc devine încruntat.

### **Gesturi de calmare**

Auto-atingeri pe pilot automat (joc cu ceasul, verigheta, mână la ureche, ceafă, aranjarea părului). Apar când baseline-ul e modificat — în confort SAU disconfort. Creierul reptilian le folosește pentru autoreglare prin oxitocină (hormonul conexiunii). Neuronii oglindă creează în noi sentimentul observat în exterior — de aceea filme 3D ne încordează.

Indicator de interes = pattern de schimbare (poziție + gesturi). NU dovadă de minciună. Niciodată nu evaluezi după UN singur indicator (eroare în 90% cazuri). HR-erii buni caută PATTERN-uri, nu indicatori izolați.

### **Testul raportului**

Premisa: "Dacă te urmează non-verbal, te va urma și emoțional." Mecanism: neuronii oglindă. O dată ce ai făcut pacing eficient, schimbi tu ceva (un pas lateral, un gest). Persoana 99% va prelua schimbarea. E un test practic — nu mai trebuie să presupui.

### **Cele 3 stări ale raportului**

1. Refuzat — niciodată nu se creează (Eva, 19 ani, demo eșuat — avea raport cu mama, nu putea fi extras către Horia)
2. Rupt — creat apoi distrus (cel mai des în relații)
3. Recreat — restabilit prin reluarea pașilor + pacing pe DURERE

Pentru recreare: "Știi că ce am făcut anterior a durut și a usturat..." — recunoaștere directă a impactului tău asupra celuilalt. Apoi pacing standard. Limitare: după un punct, nu mai e responsabilitatea ta — e a lui să-și vindece fear of loss (frica de a pierde din nou). Anxietatea de separare e clinic recunoscută.

### **Vindecarea prin meditația ghidată**

Modulul se încheie cu un exercițiu emoțional puternic — meditația ghidată a copilului interior. Setting: scaun, telefon silențios, lumini diluate, ochi închiși, muzică ambientală.

Etape:

1. Centrare prin observarea respirației
2. Cărarea de țară — vară confortabilă, soare blând, libertate

3. Stejarul falnic — protector, te poți rezema, asigurare
4. Cele trei siluete — părinții MAGICI (cum ar fi putut fi, chiar dacă în realitate n-au fost) îți aduc copilul (tu la câțiva ani)
5. Copilul în brațe — gingășia, ochii nevăzuți încă de bătlia
6. Mesajul către copil: "Iartă-mă, dragul meu copil interior, am fost educat să te uit. Te voi însoți, te voi proteja. Eu știu ce te așteaptă în viitor."
7. Cadoul — jucăria preferată din copilărie integrată în piept, eliberând iertare, iubire, bucurie
8. Integrarea copilului — strânge la piept; copilul devine energie și se integrează în inimă
9. Întoarcerea — saluți stejarul, revii pe cărare

E un exercițiu IFS în formă metaforică — cunoaște Exilatul (copilul) prin Self-ul matur, oferă-i ce nu a primit, integrează-l. Funcționează pentru că "subconștientul are decât un singur timp — prezentul" (premisă citată de Horia, valabilă în hipnoterapie). Resursele instalate retroactiv pe linia timpului devin reale pentru subconștient acum.

Reacțiile sălii: lacrimi, senzație de "am ajuns acasă", iertare de sine. Florin (bărbat, "n-am cuvintele la mine"): "Eu cred că m-am iertat pe mine însumi." Laurentiu (cantand 20 ani în public, n-a plâns niciodată în public): "Acum o să plâng un pic."

### Citate ancorat ale zilei 3

- "Rezistența într-o comunicare = lipsa raportului."
- "Cel care vrea un rezultat e responsabil cu raportul."
- "Respirația — cea mai intimă formă de pacing."
- "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."
- "De la bărbat la bărbat — nu cunosc dovadă de curaj mai mare decât exprimarea proprii vulnerabilități."

---

### Conexiuni cu alte școli

**CNV (Marshall Rosenberg)** — pacingul e funcția "empatie înainte de strategie". A asculta cu adevărat înainte de a propune. CNV pune accent pe needs (nevoi universale); NLP pe map (modul de gândire). Sunt complementare — CNV e mai mult despre "ce simți și ai nevoie", NLP e mai mult despre "cum gândești".

**IFS (Internal Family Systems, Schwartz)** — exercițiul copilului interior e literalmente o intervenție IFS. Self-ul (matur, prezent, compasionat) cunoaște Exilatul (copilul rănit), îi oferă ce nu a primit. Rezultatul e integrarea, nu eliminarea părții.

**Polivagal (Stephen Porges)** — pacingul non-verbal funcționează prin sistemul nervos social-engagement. Privirea blândă, fața expresivă, tonul cald activează zona

ventral-vagală a celuilalt (siguranță, conexiune). Pacingul pe respirație produce co-reglare nervoasă concretă.

**Buddhism / ACT** — durere  $\neq$  suferință. Acceptarea durerii o diluează. Lupta cu durerea o amplifică. Hipnoza conversațională e analogă cu defusion (Hayes) — distanța de gândurile automate.

**Imago (Hendrix)** — atracția în cuplu = recunoaștere subconștientă a hărții partenerului, inclusiv rănilile. Cuplul ca vehicul de evoluție.

**Atașament (Bowlby)** — Still Face Experiment demonstrează că nevoia de feedback non-verbal e biologică, nu culturală. Stilurile de atașament (anxios, evitant, dezorganizat) sunt patternuri de gestionare a rupturilor în raport — temele zilei 3 sunt direct relevante pentru vindecarea atașamentului.

**Pragmatism (William James)** — "contează ce funcționează". Sceptic-deschis ca atitudine. Testarea empirică în loc de credință.

---

## Arcul narativ al modulului

Modulul 1 e o călătorie de la iluzie la responsabilitate. Iluzia: "sunt liber, gândesc lucid, comunic clar, ceilalți greșesc". Responsabilitatea: "sunt pe pilot automat, am o hartă unică care îmi modelează experiența, nu sunt înțeleș dacă nu mă explic, raportul e treaba mea când vreau un rezultat".

În prima zi (vineri seara), Horia rupe convingerea de claritate prin exercițiul celor 9 puncte. Pătrate auto-impuse pe care le respecti ca să te limitezi singur — fraza care declanșează lacrimile multor cursanți încă din prima seară.

În a doua zi (sâmbătă), conceptele se așază: harta mentală cu cele 5 calități, premisele NLP, cuvintele care programează. Sala începe să simtă că NLP-ul nu e un truc de comunicare — e o reorganizare a propriei minți.

În a treia zi (duminică), conceptele devin abilitate. Pacingul, raportul, calibrarea — exersate în carne și oase, cu cursanții necunoscuți, în exerciții care provoacă disconfort palpabil (refuzul raportului doare; recreza raportului e un sfârșit fericit). Iar la final — meditația copilului interior, care leagă toată ziua într-o experiență emoțională profundă.

Cursantul pleacă cu trei daruri: 1) un cadru conceptual (harta mentală, etapele NLP, cuvintele), 2) o abilitate emergentă (pacingul, calibrarea), 3) o experiență emoțională (copilul interior integrat). Cele 8 luni care urmează se construiesc pe această fundație.

Principiul care leagă totul: "cuvintele în care îmi descriu problemele îmi decid calitatea soluțiilor" — și cuvintele, în formele lor cele mai subtile (ton, postură, respirație, jargon, descrierea durerii probabile a celuilalt), sunt instrumentul prin care construim sau distrugem podurile între noi.