

MODUL 3 — SETAREA ȘI ATINGEREA OBIECTIVELOR

Caiet de Facilitator

Firul roșu al modulului

Modulul 3 al cohortei NLP Practitioner Bucuresti 2024 articulează tranziția de la psihologia REACTIVĂ (cum gestionez frica, anxietatea, conflictele interioare) la psihologia INTENȚIONATĂ (cum îmi setez și ating obiectivele care construiesc viața pe care o vreau). Trei axe se împletesc:

1. **SISTEM ȘI FLEXIBILITATE** — orice schimbare la TINE schimbă tot sistemul din care faci parte. Lumea NU se schimbă în jurul tău; tu schimbându-te schimbi sistemul. Premisa centrală: „Cea mai puternică parte dintr-un sistem e cea mai flexibilă.”
2. **POZIȚII PERCEPTUALE (4+1)** — cu adăugarea pozițiilor SISTEM și UNIVERS dincolo de cele clasice. Sistem = imagine de ansamblu fără emoții. Univers = transcendență cu sensul „totul e perfect așa cum e”.
3. **OBIECTIVE BINE FORMULATE** — dorință vs obiectiv, criteriile psihologice ale formulării (pozitiv, prezent, specific, ecologic, cu resurse, cu motivație, cu identitate, cu detașare).

Logica secvenței: Ziua 1 lucrează cu psihologia frica/anxietate/conflict (demo Livia, demo Ramona) și instalează cele 4+1 poziții perceptuale ca instrument de conștientizare. Ziua 2 traduce conștientizarea în UNEALTĂ STRATEGICĂ — asociere/disociere ca tehnici, etapele învățării ca hartă, setarea obiectivelor ca proces.

Corelație cu psihologia organizațională (Brian Tracy): Citatul-cheie „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul” devine ancoră a strategiei profesionale — copywriting, public speaking, Al sunt cele 3 abilități strategice indicate.

Corelație cu psihologia subconștientului (Bandler): „Cea mai bună parte a trecutului e că a trecut.” Asocierea/disocierea ca unelte conștiente pentru gestionarea timpului mental.

Corelație cu psihologia performanței (modelare): Cazurile preluate „de la mama / bunica” arată cum obiectivele moștenite blochează identitatea autentică. Citatul Freddie Mercury: „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ.”

Ziua 1: Sistemul, Frica, Pozițiile Perceptuale

Recap premise + Sistem (Z1A)

Modulul deschide cu un check-in al participanților după pauza dintre M1 și M3. Aura raportează că a renunțat la fumat — fără să fi lucrat direct pe fumat. Gabriela a abordat o persoană pe care o evita de un an, valorificând abilitatea de raport.

Întrebarea pivot:

„S-a schimbat ceva sau ați schimbat? Care e formularea corectă?”

Premisa NLP-ului în viziunea trainerilor: TU schimbi, lumea se adaptează. Nu lumea se schimbă în jurul tău.

Premisele recapitulate (filtrate pentru audiența cohorței 2024):

- Harta nu e teritoriul
- Nimeni nu greșește pe harta lui
- Mereu comunicăm
- Nu există eșec, există feedback
- Oamenii nu sunt comportamentele lor
- Oamenii au toate resursele necesare
- **Cea mai puternică parte dintr-un sistem e cea mai flexibilă** (centrală pentru M3)
- Dacă ceva nu funcționează, fă altceva

Sistem și Flexibilitate — concept aprofundat:

„Orice conglomerat de minim două componente este un sistem.”

Metafora ceasului mecanic: orice piesă, oricât de mică, dacă se modifică, afectează tot ceasul. La fel într-o relație de cuplu, profesională, familială.

Cele 4 sisteme principale ale unei vieți:

1. Sistem de cuplu
2. Sistem profesional
3. Sistem relațional (prieteni)
4. Sistem de familie (de origine + cea construită)

Întrebări de introspecție Z1A:

- În care sistem îmi doresc cele mai mari schimbări?
- Care sunt schimbările pe care aș vrea să le trăiesc?
- Ce mă împiedică să fac aceste schimbări?
- Care sunt consecințele POSIBILE versus PROBABILE?
- Sunt pregătit să-mi asum responsabilitatea pentru aceste consecințe?
- Care e lucrul de care mi-e frică, de fapt, în realitate?

Libertate ↔ Responsabilitate:

„Una din motivele pentru care nu suntem liberi este pentru că ne este frică de responsabilitate.”

Foarte mulți români vor independență emoțională, financiară, libertate, dar fără responsabilitatea consecințelor.

Manipulare vs Ecologie — diferența făcută de INTENȚIE:

„Aceeși abilitate, aceeași putere, cu intenție diferită = manipulare sau ecologie.”

Exemple: vânzarea, copywriting-ul, religia, mass-media, medicina (povestea trainerului cu varicele — un medic recomandă operație tradițională scumpă, deși există laser non-invaziv).

Pilotul automat și Auto-observarea:

„Înainte să schimbi ceva, observă. Cu cât mai mult observi, cu atât mai ușor va fi să schimbi.”

Etapele schimbării:

1. Ignoranță (nu știi că ai problema)
2. Negare (nu eu, ceilalți)
3. Acceptare (e posibil că am problema)
4. Schimbare conștientă

Corelație cu IFS (Internal Family Systems): Pozițiile perceptuale corespund cu Self-Led leadership al lui Schwartz. Eu = persoană în partea ei rănită; Observator = Self privind cu compasiune.

Corelație cu stoicism (Marcus Aurelius): „Fă ce trebuie, fie ce o fi.” Detașarea de obiectiv = formă de amor fati + focus pe ce controlezi.

Anxietate, frică, tehnica „ȘI CE?” (Z1B)

Posibil ≠ Probabil — premisa centrală:

„Nu tot ce este posibil e probabil. Minte noastră se concentrează pe POSIBIL, nu pe PROBABIL.”

Frica de zburat cu avionul: matematic, ești de 3-4 ori mai probabil să fii lovit de fulger decât să pici cu avionul.

Frica, anxietatea, atacul de panică = aceeași emoție, intensități diferite.

Tehnica „ȘI CE?” — anti-anxietate:

1. Gândește-te la decizia/schimbarea de care ți-e frică
2. Anticipează ce poate să meargă prost — IDEAL ÎN SCRIS
3. Pentru fiecare scenariu, întreabă „Și ce?”
4. „Mor? Voi supraviețui? E capăt de linie?”

5. Continuă până ajungi la worst-case scenario REAL

6. Împacă-te cu el și fă oricum

„În capul tău, totul poate să meargă prost. Punând pe foaie sau spunând cuiva, devii conștient că nu mai pari atât de catastrofal.”

Cazul prietenei trainerului cu atac de panică:

- Înainte de control medical anual (recidivă posibilă cancer)
- Anxietatea de 10/10
- Trainerul: „Și ce dacă se confirmă? Voi face față, am 2 copii”
- „Și ce dacă ești singură? Te ai pe tine, ai prieteni, ai sprijin”
- În 5-7 minute → 6-7/10

Tristețea și emoțiile „neplăcute”:

„Nu există emoții pozitive sau negative, doar productive sau neproductive în context.”

Citat Khalil Gibran: „Cu cât permit ca tristețea să sape mai adânc în mine, cu atât mai multă fericire va încăpea.”

Disocierea ca anestezie:

- Disocierea de emoțiile neplăcute → disociere și de cele plăcute
- Familia Kodak: omul care „are tot, nu mai simte nimic” — diagnostic clinic în DSM
- Forme acceptabile social de anestezie: alcool, cumpărături, sex, jocuri de noroc, Netflix, **dezvoltare personală excesivă**

Provocarea NU este să nu mai simțim emoții:

„Provocarea e să le manageriem și să le folosim ca COMBUSTIBIL pentru comportament. Nu să le reprimi, nu să le anesteziez.”

„Curajul vine pentru că e acolo, la subsol, nu pentru că nu îl ai.”

Povestea cu summit-ul NATO (autenticitate în public speaking):

Trainerul aflat la un curs de public speaking, examenul final cu 300 oameni. Tema: „Cum în 2008 am petrecut momente cu președinții americii și României.” Provocare: să improvizeze fără pregătire.

În fața audienței:

- Pattern Interrupt: „Cine în acest moment mă invidiază? Ridicați mâna.” → „Mincinoșilor.”
- Apoi: a vorbit câteva minute despre frica pe care o simțea ÎN MOMENTUL ACELA
- Două aplauze surpriză + toți au venit la el la final

Lecția: AUTENTICITATEA contextual potrivită > masca de „om puternic”.

„Cu cât mai mult arăți că simți emoții, cu atât mai multe emoții va simți publicul tău.”

Acceptarea anxietății:

- Anxietatea este garantată în orice lucru NOU
- Subconștientul interpretează „diferit/nefamiliar” = „pericol”
- „Acceptă-ți anxietatea și fă oricum.”

Auto-ironia ca tehnică: când te bâlbâi, comentează tu primul → nu mai are cine să râdă de tine.

Demo Livia — Vinovăție din copilărie (Z1C)

Contextul Liviei: trăiește permanent cu vinovăție. Replica mamei: „Dacă nu te nașteai tu, nu rămâneam lângă tata.”

„Toată viața o gestionez prin prisma asta — eu sunt de vină, eu am generat, eu trebuie să corectez.”

Inovația trainerului:

- Inițial intenționa: linia timpului + poziții perceptuale
- A simțit „o parte se opune” → a schimbat la PARTS WORK
- Înainte de orice altceva → a creat ANCORĂ DE SIGURANȚĂ:

„Imaginează-ți o persoană în care ai imensă încredere — reală sau spirituală. Coboară în corpul ei pentru câteva momente, disociindu-te complet.”

De ce ancoră de siguranță:

- Procesul era extrem de vulnerabil (vinovăție de la 0 ani)
- „Eu nu sunt apropiat al ei de 30 de ani să mă creadă. Aveam nevoie de cineva mai puternic.”
- Echivalent psihologic: ca o haină preferată, un fotoliu de acasă

Pașii demo-ului Livia:

1. **Ancoră de siguranță** — coborâre în corpul persoanei de încredere
2. **Identificare vinovăție în corp** — Livia: „agitație în picioare”
3. **Externalizare** — „Imaginează-ți că ridici această senzație în mâini ca pe o sferă”
4. **Întrebare către parte** — „Care a fost intenția ta pozitivă pentru mine atâția ani?”
5. **Răspuns:** trapez roz, plăcut și confortabil (răspunsul subconștientului = simbol/metaforă, NU logică)
6. **Compașiune crescândă:** „Te văd, te aud, te-am simțit atât de multă vreme. Nu am știut câtă durere ai simțit la rândul tău.”
7. **Transformarea** — partea se face mai mică, devine „univers de jucărie”, apoi „căsuță”

8. **Iertare** — „Dă-i voie să se așeze, să crească, să se vindece"
9. **Reintegrare** — partea revine în corp, în zona pieptului, dar acum frumoasă
10. **Linia timpului** — pași în viitor pe „șosea" cu senzația nouă presărată
11. **Future pacing cu RECUNOȘȚINȚĂ** — Livia trăiește din viitor sentimentul de recunoștință și îl trimite înapoi în prezent ca „mesager secret din viitor"
12. **Reîntoarcere graduală**

Metafora finală a Liviei:

- Înainte: simțea „lemn", plinătate apăsătoare
- După: „Pinocchio care prinde un pic de viață"
- „Aterizare frumoasă"

Lecții pentru sală după Livia:

Despre simbolism:

„Subconștientul comunică cu noi prin SIMBOLURI și METAFORE, nu cuvinte logice."

Trapez roz, univers de jucărie — sens DOAR pentru Livia. Trainerul: „Habar nu am ce înseamnă pentru ea, doar am încredere în procesul ei."

Despre cuvintele ca ANCORE:

„Cuvintele noastre sunt ANCORE. Au atașate emoții. Nu sunt doar cuvinte din DEX."

Cuvântul „ucenic" pentru unii are conotație negativă. Un comunicator excelent își alege cuvintele în funcție de ce ancore declanșează în celălalt.

Stai în OBSERVATOR, nu în EU:

- „Cine în timpul procesului a simțit că E LIVIA — adică s-a băgat în poveste?"
- Recomandare: stați în OBSERVATOR, nu vă duceți în Eu
- Dacă vă duceți în Livia, nu mai învățați tehnica — trăiți povestea

Mapa de curs ca ancoră:

„Eu am această mapă cu mine din 2013. 80-90% din cazuri nu o deschid niciodată. Dar pentru subconștientul meu este o ancoră de siguranță."

„Toată viața noastră este condusă de ancore. Productive sau neproductive."

Provocare zilnică:

„De ce nu ne îmbrăcăm dimineața în funcție de cum VREM să ne simțim, nu de cum NE SIMȚIM?"

Demo Ramona + Cele 4+1 Poziții Perceptuale (Z1D)

Demo Ramona — slăbit + frică:

Provocarea: Încearcă să slăbească dar simte „frică ca de moarte” când e aproape de a o face.

Diagnostic prin întrebări specifice:

- „Care ar fi DEZAVANTAJUL dacă slăbești?” (întrebare-cheie de ecologie!)
- „M-aș simți VĂZUTĂ”
- „Care ar fi beneficiul dacă rămâi mică?”
- „Nu m-ar vedea, nu m-ar deranja nimeni”

Conflictul interior identificat:

- O parte vrea să slăbească (sănătate)
- Altă parte vrea să rămână GREA (vulnerabilitate fizică minimă, mai greu de mutat la o parte)
- Cauza: relație anterioară cu agresor

Soluția prin reframing:

- A făcut judo în adolescență
- Reframing: „Te duci la judo cu entuziasm, ca atunci când iubeai sportul ca tânără. Doar că de data asta, ești și protectorul a tot ce ai.”
- Adaugă perspectiva fetei: „Cât de util ar fi pentru fetița ta să te admire luând lecții?”

Future pacing scurt: vede Ramona prin ochii fetei — exemplu de feminitate puternică.

Mărturia lui Ștefan între demo-uri:

- A pierdut 8 kilograme fără sport, doar prin lucru emoțional
- „M-am vindecat pe mine, automat a dispărut și greutatea”
- Convingerea de bază eliminată: „Eu sunt vină, eu am greșit, eu trebuie să plătesc”

Reframe critic:

„Copiii nu greșesc niciodată. Copiii sunt iubibili indiferent dacă fac ceea ce noi adulții avem nevoie să facă sau nu.”

Cele 4+1 Poziții Perceptuale

Definiție: modul în care ne raportăm la cineva sau la o situație — unghiul/perspectiva.

„În oricare poziție mă duc, voi avea senzația că AIA e realitatea.”

Poziția 1: EU

- Vezi prin ochii tăi, auzi cu urechile tale, simți cu corpul tău
- Convingerile, valorile, emoțiile sunt ale tale
- **Capcana:** poți rămâne blocat în „eu” și să nu vezi alternative
- Vinovăția se dezvoltă cel mai puternic aici

„Cea mai mare parte a vinovăției pe care o simțim, nu avem cum să o simțim, decât pentru că suntem blocați în EU.”

Poziția 2: CELĂLALT

- Te asociezi în harta celui alt
- Vezi pe TINE prin ochii lor
- Întrebări:
 - „Cum mă văd eu pe mine din ochii lor?”
 - „Ce simt eu, ca el/ea, față de el/ea (fostul eu)?”
 - „Ce convingeri am aici?”
 - „Ce vreau să transmit ca prin magie celui din față?”
- **Acces:** „Dacă ar fi să joci cel mai bun rol al vieții tale ca actor, iar rolul ar fi celălalt...”

Poziția 3: OBSERVATOR

- Detașat emoțional, fără miză
- Are observații, are hartă, are convingeri proprii (despre situație, nu cu emoție)
- Ce nu văd cei doi din eu/celălalt?
- Vede nuanțele de gri
- Forte: nu are interes personal în rezultat

Poziția 4: SISTEM

- ZERO emoții, ZERO convingeri, ZERO interese
- Imagine de ansamblu
- E mediul, încăperea, peretele, cerul
- Întrebări:
 - „Ce e prezent în acest sistem favorabil pentru cei din el, dar ei nu-și dau seama?”
 - „Care este intenția bună sau beneficiul provocării?”
 - „Care e lecția fiecăruia?”

Metafora coșului cu fructe: coșul nu sunt fructele, dar fără coș, fructele nu există împreună.

Poziția 5: UNIVERS (poziția universală/spirituală — specific M3 2024)

Trainerul a ghidat o transă lungă în care cursanții urcă treptat:

1. Deasupra corpului → tavan
2. Mai sus → clădirea, cartierul, orașul
3. Cerul planetei
4. Luna → privind Pământul
5. Galaxia
6. Universul total

În poziția UNIVERSALĂ:

- A dispărut sus/jos, stânga/dreapta
- Timpul nu mai are relevanță
- Senzația că „totul e perfect așa cum e”
- Senzația de eternitate, libertate supremă

Concluzie: privești înapoi conflictul DIN UNIVERS → „Cât de mult mai contează? Cât de limitativă mai e?”

„Tu ești Universul în continuă descoperire, creștere, naștere.”

Reîntoarcere graduală: Univers → Galaxie → Planetă → Continent → Țară → Oraș → Sistem → Observator → Celălalt → Eu

Exercițiu Z1D (perechi de 3, pe conflict):

Roluri:

- EXPLORATOR (povestește conflict de nivel 5-7, NU divorț, NU mare miză)
- GHID (ghidează prin poziții)
- OBSERVATOR (notează, ascultă)

Procedură:

1. Exploratorul povestește conflictul în 1-2 minute
2. Ghidul îl închide ochii și îl ghidează prin Eu → Celălalt → Observator (opțional Sistem)
3. Pentru fiecare poziție, ghidul pune întrebări
4. Reîntoarcere în Eu cu îmbogățire de perspectivă
5. NU se cere decizie, doar îmbogățire de unghi
6. 10 minute pe persoană

Cuvinte-cheie de ancorare a siguranței:

- „Vei reveni imediat în EU, fără teamă”
- „Sunt aici, vocea mea te însoțește”
- „Ești în perfectă siguranță”

Ziua 2: Asociere/Disociere, Etapele Învățării, Obiective

Check-in matinal (Z2A)

- **Rodica:** „M-a făcut să iau o decizie pe care o aveam de mult timp, să mi-o asum”
- **Narcisa:** prima conversație cu mama după 30 de ani, fără reacție, doar a aplicat „celălalt” → „aș fi făcut la fel în locul tău”

„Tu nu aveai de luat o decizie, tu o luaseși deja, dar nu ți-o asumi. Aia e altă provocare.”

Asociere și Disociere ca Unelte

Definiții:

- ASOCIAT = în corpul tău, vezi prin ochii tăi, auzi cu urechile tale
- DISOCIAT = în afara corpului tău (celălalt/observator/sistem)

În FĂRĂ control = capcane:

- Disociat de momentul prezent + asociat la muncă în vacanță
- Disociat de momentul prezent + asociat la trecut → re trăiești la timpul prezent ce nu mai există
- Disociat ca mecanism de fugă → familia Kodak

„Mintea noastră nu face diferența între realitate și imaginație.”

În control = unelte productive:

Tehnica 1 (Bandler): „Cândva, voi râde despre asta”

- Te asociezi în Eu din viitor, în care deja ai trecut peste
- Aducem starea de eu-din-viitor înapoi în prezent ca resursă

Tehnica 2: Anticipează finalul zilei

- Înainte de o zi grea (donă, operație, miză), du-te cu mintea la finalul zilei
- „Cum mă voi simți la final? Probabil obosit dar mulțumit, ca după o zi împlinită.”
- Asocializează cu starea aia → ziua-ți va trece într-o clipită

Tehnica 3: Disocierea de trecut prin submodalități

- Citate Bandler: „Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut.”

95% din rezultatele noastre = subconștientul. Logica dă direcția, subconștientul face efortul.

Etapele Naturale ale Învățării

Se aplică la ORICE învățare nouă.

Etapă 1: Incompetență Inconștientă („Noaptea”)

- NU știi că NU știi
- Nici nu știi că există ceva ce vreau să învăț
- Exemplele lui Horia: prima dată tabletă (Sibiu, 2014); Nokia N95 cu cameră frontală
- **Ieșire:** ori bicicleta lovește (durere), ori vezi alții (observare)

Etapă 2: Incompetență Conștientă (Știu că nu știu)

- Aflu că ceva există dar nu știu să-l fac
- Etapa cea mai PUTERNICĂ pentru evoluție rapidă

„Vreau să fiu în încăperi unde eu sunt cel mai prost.”

- **Capcana:** ego-ul rănit din copilărie face mulți să refuze să recunoască

Etapă 3: Competență Conștientă (Știu că știu)

- Mă antrenez, încep să obțin rezultate, cu efort
- Mândria primelor rezultate
- **Cea mai utilă etapă pentru obiective importante**

Etapă 3.5: „Cred că știu” (CAPCANĂ DE AROGANȚĂ — unică în M3 2024)

- Aroganța după primele rezultate → pierderea atenției → accidente

- **Statistica motociclistă:** 90-94% accidente în România 2023 sunt cu tineri 18-22 ani
- „Cele mai multe accidente NU se întâmplă în primul an, ci după primul an. Pentru că devenim aroganți.”

Etapa 4: Competență Inconștientă

- Pilot automat dar performant
- „E simplu” — replica care înervează
- Nivelul dorit pentru obiectivele importante

Întrebări de auto-reflecție:

- În ce direcții mă țin strâns de IGNORANȚĂ?
- Pe ce teme știu că nu știu și NU recunosc?
- Unde sunt arogant și „cred că știu suficient”?

Setarea Obiectivelor — Conceptul Central (Z2B-Z2C)

Dorință vs Obiectiv:

Dorință (psihologie copil)	Obiectiv (psihologie adult)
Vagă, abstractă	Specific, măsurabil
Aștepți de la altcineva	Asumare proprie
Degrevarea de responsabilitate	Strategie + resurse + risc

„Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții.”

Linkul cu psihologia banilor:

„În spatele fiecărui obiectiv = O EMOȚIE pe care vrem să o simțim.”

- Bani ≠ obiectiv în sine (sunt simbol al valorii oferite)
- Întrebare strategică: „Cum cresc valoarea mea ca să MERIT mai mult?”
- VS. capcana salariată: „Cum câștig mai mult?”

„Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni. Pentru ca ei să ți-i dea, ai nevoie de IMPACT.”

Întrebare finală: „Cât de mare impact am eu acum asupra vieților altor oameni?”

Criteriile Formulării Corecte — Procedură Completă

1. La pozitiv (fără negație)

- Subconștientul nu percepe negația — pentru a nega, trebuie să creeze
- „Vă rog să NU vă imaginați un tutu roz” → vă imaginați
- „Nu vreau datorii” → datorii
- **Reformulare:** „Sunt liber de țigări” / „Sunt independent financiar”

2. La timpul prezent

- Singurul timp în subconștient ESTE prezentul
- Visăm la timpul prezent, coșmarurile la prezent
- **Greșeli:** mi-aș dori, aș vrea, mi-ar plăcea
- **Corect:** „sunt”, „am”, „pot”, „simt”, „trăiesc”

3. EVITĂ verbul „VREAU”

- „Vreau să am bani” → obiectiv atins în secunda formulării (vrei deja)
- **Corect:** „Sunt într-o relație”, „Sunt independent financiar”

4. Specific (Procedura de Evidență + VACOG)

- Descrie SPECIFIC cum vei ști că obiectivul s-a împlinit
- VACOG = Vizual + Auditiv + Chinestesic + Olfactiv + Gustativ

Capcana fără procedură: continuăm să pedalăm spre un obiectiv pe care l-am atins demult.

Povestea cu Toyota galbenă:

- Cunoștință care își dorea „o Toyota galbenă”
- În fiecare seară călca pe o pompă galbenă a unui ATV al fiului → călca pe „Toyota galbenă” → obiectiv atins ironic
- **Lecție:** SPECIFICĂ exact modelul, anul, culoarea, opțiunile

Anecdota Adam:

- A pus DATA exactă: 31.12.2023
- Pe 31.12.2023, ora 17:00 — a achitat un Mustang decapotabil

„Aveți mare grijă cum vă setați obiectivul, pentru că se îndeplinește.”

5. Fără grade de comparație

- „Mai mulți bani” — atins automat la 1 leu
- **Corect:** sumă concretă

6. Ecologic (cost ≠ sacrificiu)

Întrebări de ecologie:

- „Mă va dezavantaja dacă îmi ating obiectivul? Pe mine sau pe alții, în prezent sau viitor?”
- „În ce sens mă avantajează dacă rămân fix așa cum sunt?”
- „Cum fac să-mi păstrez beneficiile actuale CU atingerea obiectivului?”

Diferența COST vs SACRIFICIU:

- COST = ceva ce e dispus să plătești (timp, efort, bani, disconfort)
- SACRIFICIU = ceva ce te face să simți că pierzi ceva valoros

„Dacă simți senzația de sacrificiu, costul e prea mare pentru obiectivul propus.”

7. Resurse (am / nu am încă)

Categorii: timp, bani, abilități, informații, energie, mindset, experiență, oameni, carizmă.

Resursele pe care NU le ai → devin OBIECTIVE SUBORDONATE.

„Nu e o rușine să spui «nu sunt încă pregătit pentru obiectivul meu». Este o maturitate.”

8. Motivație (intrinsec/extrinsec)

Intrinsec (interior):

- Trainerul Horia: dacă vorbește public despre planuri, mintea lui crede că le-a atins → demotivare
- Funcționează cu element-surpriză: face în secret, prezintă rezultat

Extrinsec (exterior):

- Vorbești despre obiectiv, ceri încurajare, te angajezi în fața altora
- „Dacă nu fac asta, vă dau 1000 euro”

Recomandare: auto-cunoaștere + alegere strategică.

9. Mărimea Obiectivului

- **OBIECTIV PREA MIC = demotivant** → CHUNK UP (include într-unul mai mare)
- **OBIECTIV PREA MARE = paralizant** → CHUNK DOWN (împarte în bucățele)

10. Conectat la identitate

Două nuanțe critice:

Nuanța 1 — Obiectivul moștenit:

- Multe obiective NU sunt ale noastre — moștenite/impuse
- Cazul barou (5 încercări pentru bunica)
- Trainerul însuși: a intrat la academia de poliție pentru mama

Nuanța 2 — Amprenta personală:

- Modelează strategia ALTORA, păstrează ESENȚA TA
- Citatul Freddie Mercury: „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ.”

11. Detașarea (paradox final)

„Renunță la obiectiv ÎNAINTE să începi călătoria. Adică: împacă-te că poate nu se întâmplă, și fă-o oricum.”

Forma corectă a obiectivului bun:

- Provocă ENTUZIASM + FRICĂ în același timp
- Nu doar entuziasm (prea visător)
- Nu doar frică (prea mare)

„Călătoria în realitate e obiectivul. Obiectivele bine setate ne crează ca identitate.”

Resurse & Abilități Strategice (Z2C)

3 abilități strategice (citate Brian Tracy):

„Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul.”

1. **COPYWRITING** — scris despre tine + valoarea ta (necesar în orice nișă)
2. **PUBLIC SPEAKING** — impact pe scenă (quadrupe veniturile)
3. **AI** — „Suntem în prima milisecundă a apariției AI-ului”

Specificul vânzării prin public speaking ≠ public speaking pentru livrare.
Trainerul a făcut zero conversii la prima conferință deși a livrat genial.

Educație financiară (mențiune):

- Bursa: doar cumpără, niciodată vinde
- 60% obligațiuni de stat (defensiv)
- Platformă: XTB cu debit direct automat
- „Cu cât mai repede îți pui banii la muncă, cu atât mai frumoasă va fi pensia ta.”

Constelația modulului

Axe tematice care se încrucișează:

SISTEM & FLEXIBILITATE

- | — Premisa: cea mai puternică = cea mai flexibilă
- | — Manipulare vs Ecologie = INTENȚIA
- | — Pilot automat → observare

POZIȚII PERCEPTUALE (4+1)

- | — Eu / Celălalt / Observator
- | — Sistem (zero emoții)
- | — Univers (transcendentă)

ANCORE (Z1C-D)

- | — Ancoră de siguranță (Livia)
- | — Cuvintele = ancore
- | — Hainele preferate = ancore

ASOCIERE/DISOCIERE (Z2A)

- | — Productiv în control
- | — Capcană în pilot automat
- | — Tehnici: voi râde, finalul zilei

ETAPELE ÎNVĂȚĂRII (Z2A)

- | — Incompetență Inconștientă/Conștientă
- | — Competență Conștientă/Inconștientă
- | — „Cred că știu” (capcana aroganței)

OBIECTIVE (Z2B-C)

- | — Dorință vs Obiectiv
- | — Criteriile formulării (10+1)
- | — Resurse + Abilități
- | — Identitate + Amprentă
- | — Detașare („renunță ca să-l atingi”)

Ce leagă totul: Conștientizarea sistemică (poziții perceptuale) + auto-observarea (etapele învățării) + acțiunea intenționată (obiective bine formulate) = arhitectura unei vieți alese, nu pe pilot automat.

Scripturi de exercitii (referinta rapida)

1. Tehnica „Și ce?” (10-15 min, individual)

1. „Gândește-te la decizia/schimbarea de care îți este frică.”
2. „Anticipează în SCRIS ce poate să meargă prost.”
3. „Pentru fiecare scenariu, întreabă-te «Și ce?»”
4. „Continuă până ajungi la worst-case scenario REAL.”
5. „Împacă-te cu el.”

6. „Și acum simți că vrei să o faci oricum?”
7. „Dacă da → ai un obiectiv corect setat. Dacă nu → reevaluează miza.”

2. 4+1 Poziții Perceptuale (10 min/persoană, perechi de 3)

Roluri: Explorator / Ghid / Observator (notează)

Procedură:

1. **Setup** — explorator descrie conflict de nivel 5-7
2. **Eu** — închide ochii, asociază-te complet
 - „Du-te în acel context. Ce vezi? Ce simți? Ce auzi?”
3. **Celălalt** — disocierea + asociere în harta lui
 - „La numărătoarea 3-2-1, fă un pas în spate, ridică-te ca un nor de energie...”
 - „Coboară în fața corpului tău. Privește-te pe TINE prin ochii lor.”
 - „Dacă ar fi să joci cel mai bun rol al vieții tale ca actor...”
4. **Observator** — detașare emoțională
 - „Du-te în poziția unui martor invizibil, la câțiva metri distanță.”
 - „Ce le scapă celor doi? Ce ai vrea să le spui?”
5. **Sistem (opțional)** — zero emoții
 - „Devino tavanul, încăperea. Ce e prezent în acest sistem favorabil pentru cei din el?”
 - „Care e lecția fiecăruia?”
6. **Reîntoarcere în Eu** — îmbogățire
 - „Cu toate aceste perspective, întoarce-te în Eu. Ce vezi diferit?”
 - NU cere decizie. Doar îmbogățire.

3. Setarea unui Obiectiv (acasă, 30-60 min)

Trece obiectivul prin toate cele 11 criterii:

1. ☐ La pozitiv?
2. ☐ La timpul prezent?
3. ☐ Specific (procedură de evidență + VACOG)?
4. ☐ Fără grade comparație?
5. ☐ Ecologic (cost ≠ sacrificiu)?
6. ☐ Resurse identificate (am / nu am încă)?
7. ☐ Motivație potrivită (intrinsec/extrinsec)?
8. ☐ Mărime corectă (chunk up/down)?
9. ☐ Sub controlul meu?
10. ☐ Conectat la identitate (al meu, cu amprenta mea)?
11. ☐ Detașat emoțional?

Test final: „Provocă entuziasm + frică în același timp?”

4. Identificare Obiectiv Moștenit (5-10 min, introspecție)

- „Care obiective am acceptat în viața mea sub presiunea altora?”
- „Pentru cine de fapt urmăresc acest obiectiv?”
- „Dacă nimeni nu m-ar judeca, dacă mama/bunica/tata nu ar mai fi, l-aș urmări?”
- „Care ar fi obiectivul meu autentic?”

5. Auto-evaluare Etapele Învățării (5 min)

Pentru o provocare/obiectiv:

- În ce etapă sunt acum?
- Ce am nevoie să fac să trec la următoarea?
- Sunt cumva în „cred că știu” (aroganță)?
- Ce abilitate antrenez în prezent?

Lecturi si resurse

Resursa	Relevanta pentru modul
Allen Carr — În sfârșit nefumător	Schimbarea convingerilor, exemplu de obiectiv ecologic
Brian Tracy — diverse cărți de productivitate	Citat „o abilitate distanță să-ți dublezi venitul”
Richard Bandler	Asocierea/disocierea ca unelte; „cea mai bună parte a trecutului e că a trecut”
Khalil Gibran — Profetul	„Cu cât tristețea sapă mai adânc, cu atât mai multă fericire”
Cărți copywriting	Abilitatea critică pentru creștere financiară
Cărți public speaking	A doua abilitate critică
Resurse AI (ChatGPT, Claude, etc.)	A treia abilitate critică pentru anii următori
Bowlby / Ainsworth — Attachment Theory	Felul în care părinții ne-au privit = ancorele noastre psihologice
Schwartz — Internal Family Systems	Parts work + ancoră de siguranță (echivalent IFS)
Marcus Aurelius — Meditații	Detașare de rezultat, focus pe acțiune
Steven Pressfield — Războiul Artei	Rezistența la obiective (apare la M5 mai detaliat)
Tony Robbins	Calitatea vieții = calitatea stărilor emoționale
Cezar Millan — Dog Whisperer	Atitudine rescrie comportament
Valentin Edeluc	Mentor financiar (trezorier român) — investiții bursă
Lorand Soares Szasz	Mentor antreprenariat al trainerului

Anexa A: Citate Memorabile (extras pentru recapitulare)

Despre sistem:

- „Cea mai puternică parte dintr-un sistem este cea mai flexibilă.”
- „Tu schimbându-te, sistemul se adaptează.”

Despre intenție:

- „Manipularea ține de intenție, nu de abilitate.”

Despre frică:

- „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol.”
- „Anxietatea e bună la planificare. La execuție, anxietatea nu mai e bună.”
- „Worst-case scenario + să simt că vreau să o fac oricum = sunt un om puternic.”

Despre subconștient:

- „Subconștientul comunică prin simboluri și metafore, nu cuvinte logice.”
- „Cuvintele noastre sunt ancore.”
- „Toată viața noastră este condusă de ancore.”
- „95% din rezultate vin din subconștient, nu din logică.”

Despre obiective:

- „Cu cât mai multe dorințe ai, cu atât mai mari sunt șansele să nu le obții.”
- „Banii pe care vrei să-i ai sunt în buzunarele altor oameni.”
- „Ești la o abilitate distanță să-ți dublezi venitul” (Tracy).
- „Renunță la obiectiv. Și fă-o oricum.”
- „Călătoria în realitate e obiectivul.”
- „Aveți mare grijă cum vă setați obiectivul, pentru că se îndeplinește.”

Despre identitate:

- „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ” (Mercury).
- „Modelează strategia, păstrează amprenta.”

Despre Bandler:

- „Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut.”

Despre Khalil Gibran:

- „Cu cât permit ca tristețea să sape mai adânc în mine, cu atât mai multă fericire va încăpea.”