

# MODUL 3 — APLICĂRI: SETAREA ȘI ATINGEREA OBIECTIVELOR

---

## Caiet practic pentru facilitator și cursant

---

### I. Aplicări în VIAȚA PERSONALĂ

#### A. Conflicte de cuplu — Pozițiile Perceptuale ca instrument

**Situația standard:** ambii parteneri sunt blocați în Eu. Fiecare crede că are dreptate. Fiecare simte certitudine. Niciunul nu vede sistemul.

**Aplicare:**

Înainte de o conversație tensionată sau în mijlocul ei (cu o pauză):

1. **EU** — recunoaște-ți poziția

- „Ce simt eu acum?”
- „Ce convingeri am despre situație?”
- „Ce vreau să obțin?”

2. **CELĂLALT** — joacă rolul partenerului

- „Dacă aș fi eu el/ea, ce aș simți față de mine acum?”
- „Ce convingere am eu, ca el/ea, despre situație?”
- „Ce vreau eu, ca el/ea, să se înțeleagă?”
- **Cheie:** „Dacă ar fi să joci cel mai bun rol al vieții tale ca actor...”

3. **OBSERVATOR** — privește-i pe amândoi

- „Ce le scapă amândurora?”
- „Care sunt nuanțele de gri?”
- „Ce ar spune un martor înțelept?”

4. **SISTEM** — privește relația

- „Care e lecția acestei certuri pentru relație?”
- „Care e intenția pozitivă a acestui conflict?”
- „Ce vrea sistemul să se transforme aici?”

**Rezultat:** retrăirea conflictului cu acces la 4 perspective complet diferite. Decizia se ia cu mai multă claritate.

**Exemplul Narcisei:** prima conversație cu mama după 30 de ani. A aplicat „celălalt”, a ascultat în loc să reacționeze, a spus „aș fi făcut la fel în locul tău”. Mama a putut să renunțe la vinovăția veche.

#### B. Anxietatea înaintea unui eveniment important — Tehnica „Și ce?”

**Aplicare scrisă (15 min):**

Pentru: o donă, o operație, o prezentare, un interviu, o discuție grea.

**Pasul 1:** Pe foaie, scrie:

- „Cele mai negre scenarii care pot să se întâmple sunt...”
- Notează 5-10 scenarii, oricât de exagerate

**Pasul 2:** Pentru fiecare scenariu:

- „Și ce dacă se întâmplă asta?”
- „Voi supraviețui? Va trece peste mine?”
- „Ce voi face dacă se întâmplă?”
- „Cu cine voi vorbi?”

**Pasul 3:** Identifică worst-case scenario REAL (nu cel din capul tău, cel pe care îl accepți):

- „Pot trăi cu acest scenariu?”
- „Aș vrea să fac eveniment-ul oricum?”

**Pasul 4:** Dacă DA → mergi cu calm. Dacă NU → reevaluează miza, e prea mare.

**Cazul prietenei trainerului:** atac de panică înainte de control medical anual (recidivă posibilă cancer). Aplicând „Și ce dacă se confirmă? Voi face față, am 2 copii.” Anxietatea de 10 a scăzut la 6-7 în 5-7 minute.

## C. Identificarea obiectivelor moștenite

**Întrebări-test (introspecție 30 min):**

Pentru fiecare obiectiv major al tău:

1. „Pentru CINE de fapt urmăresc acest obiectiv?”
2. „Dacă mama/bunica/tata nu ar mai fi, l-aș urmări?”
3. „Mă entuziasmez genuin sau simulez entuziasm?”
4. „Are amprenta mea sau e un șablon?”
5. „Dacă nimeni nu mă judecă, ce aș face de fapt?”

**Cazul barou (din transcript):** un participant la curs anterior a dat de 5 ori să intre în barou — pentru bunica. Făcea, făcea bine, dar nu era împlinit.

**Cazul trainerului:** a intrat la academia de poliție pentru mama. „Nu am fost ce sufletul meu avea nevoie. Am intrat din ambiție, am stat din ambiție. Dar de când am intrat, am știut că nu ies la pensie de acolo.”

**Întrebare-bombă:**

„Care ar fi viața mea peste 5 ani dacă astăzi aș începe să urmăresc obiectivele MELE autentice?”

## D. Disocierea de trecut prin Bandler

**Aplicare zilnică (5 min):**

Pentru momentele când îți vine în minte ceva neplăcut din trecut:

1. Identifică imaginea/sunetul/senzația

## 2. Aplicare submodalități:

- Scoate culoarea (face-o alb-negru)
- Împinge la distanță (departe pe ecran)
- Micșorează imaginea
- Fără sunetul (mute)
- Adăugă o muzică amuzantă peste

## 3. Spune-ți: „Cea mai bună parte a trecutului este că a trecut” (Bandler)

## 4. Asociază-te ÎN PREZENT cu starea de aici

### **Tehnica „Cândva voi râde despre asta”:**

- Du-te cu mintea în viitor, când deja ai trecut peste
- Asociază-te în acel Eu din viitor
- Adu starea aia înapoi în prezent

## **E. Anticipează finalul zilei (motivație dimineața)**

### **Aplicare zilnică (3 min):**

Înainte de o zi grea (ședințe multiple, drum lung, sarcini grele):

1. Asociază-te la finalul zilei
2. „Cum mă voi simți la 22:00 când mă pun în pat?”
3. Caută senzația de oboseală PLĂCUTĂ — „a fost o zi care a meritat”
4. Trăiește acea senzație 30 secunde
5. Acum poți începe ziua

**Mecanismul:** îi spui minții subconștiente cum vrei să te simți la final → devine target inconștient → ziua trece rapid.

---

## **II. Aplicări în CARIERĂ și BUSINESS**

### **A. Scenariul economic „Cum cresc valoarea mea?”**

#### **Schimbarea de paradigmă fundamentală M3:**

<b>Mentalitatea de salariat</b>	<b>Mentalitatea de creștere</b>
„Cum câștig mai mulți bani?”	„Cum cresc valoarea mea ca să MERIT mai mult?”
Vând timpul (resursă limitată)	Vând abilitățile (resursă specifică)
Aștept mărirea de salariu	Devin inestimabil pentru companie
„Patronul nu apreciază”	„Ce ar trebui să fac diferit?”

#### **Aplicare strategică (1 oră, scrisă):**

1. Listează abilitățile pe care le ai ACUM, profesional
2. Listează abilitățile pe care le-ai ÎNVĂȚAT în ultimii 2 ani
3. Listează abilitățile pe care le ai IDENTIFICAT că lipsesc
4. Pentru top 3 abilități lipsă: cum le antrenez? Ce curs? Ce mentor?

5. Care e impactul concret asupra venitului?

**Citatul Brian Tracy:**

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

**B. Cele 3 abilități strategice (Z2C)**

**COPYWRITING**

**Aplicare:**

- Scrie despre tine + valoarea ta
- Necesari în ORICE nișă (agent imobiliar, antreprenor, coach, trainer, medic)
- Învățări concrete:
- Spațierea textului (cu enter, nu blocuri)
- Slide reading (oamenii scrolează rapid → cuvinte-ancoră)
- Structuri de pagini de vânzare

**Exercițiu:** scrie 1 post pe săptămână pe rețelele tale despre valoarea ta. Caută reacții. Iei feedback.

**PUBLIC SPEAKING**

**Aplicare:**

- Quadruple veniturile
- Impact ASUPRA VIEȚII altor oameni (fundamentul prosperității)
- 1-la-1 vs 1-la-250 = abilități diferite

**Atenție:** vânzare prin public speaking ≠ public speaking pentru livrare!

- Trainerul a făcut zero conversii la prima conferință deși livrarea fusese rachetă
- Psihologia vânzării de pe scenă e ALTĂ abilitate

**Exercițiu:**

- Începe cu evenimente mici (10-30 oameni)
- Filmează-te
- Cere feedback
- Antrenează atât livrarea CÂT și vânzarea

**AI (INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ)**

**Aplicare:**

- „Suntem în prima milisecundă a apariției AI-ului”
- Va dropla / x10 venitul oamenilor care învață să-l folosească
- Nu e despre programare — e despre A ȘTI CE SĂ-I CERI

**Exercițiu:**

- Folosește ChatGPT/Claude/altele 30 min pe zi

- Creează prompts pentru work-flow-ul tău
- Imaginează: „Dacă AI-ul ar face X% din munca mea, ce m-aș putea concentra pe?”

## C. Educația financiară (cazul personal al trainerului)

### Strategia trainerului:

- Bursa: doar cumpără, niciodată vinde (nu face trading)
- Replica indicele BET (bursa românească) + indicele internațional
- 60% obligațiuni de stat (defensiv, „store of value”)
- Platformă: XTB cu debit direct automat
- 3 minute/lună de muncă efectivă pe platformă

### Aplicare graduală:

1. **Lună 1:** deschide cont la XTB (sau alt broker)
2. **Lună 2:** investește prima sumă (chiar 100 EUR e suficient)
3. **Lună 3:** setează debit direct automat
4. **Lună 4-12:** continuă să adaugi lunar, chiar și sume mici
5. **An 2+:** repică indicele BET sau MSCI World

### Citatul Valentin Edeluc:

„Cu cât mai repede îți pui banii la muncă, cu atât mai frumoasă va fi pensia ta.”

## D. Setarea unui obiectiv profesional cu toate criteriile

### Exercițiu standard (1 oră, scris):

**Obiectiv brut:** „Vreau să câștig mai mult.”

### Trecere prin criterii:

1. **La pozitiv?** X („mai mult” e relativ → spre ce?)
  - Reformulare: „Câștig 10.000 EUR/lună din [activitatea X]”
2. **La timpul prezent?** X
  - Reformulare: „Câștig 10.000 EUR/lună”
3. **Specific? Procedură de evidență + VACOG?** X
  - Reformulare: „Pe data de 31 decembrie 2026, banca îmi afișează soldul de 120.000 EUR în urma încasărilor din [serviciu/produs] X”
  - Vizualizez: extras de cont, ecran banca
  - Aud: notificare bancare
  - Simt: satisfacția unei luni reușite
4. **Fără grade comparație?** ✓
5. **Ecologic?** Întrebare:
  - Mă va dezavantaja dacă îl ating? (timp cu familia? sănătate?)
  - Cum păstrez beneficiile actuale + ating obiectivul?
  - **Soluție:** strategie diferită (mentor, automatizare, echipă, AI)

## 6. Resurse?

- AM: identitatea de antreprenor, primii clienți, abilitatea de bază
- NU AM ÎNCĂ: copywriting avansat, public speaking, sistem de vânzare
- **Obiective subordonate:**
  - „În 6 luni, am terminat un curs de copywriting"
  - „În 9 luni, am ținut prima mea conferință cu 50+ persoane"
  - „În 12 luni, am 3 produse cu pagini de vânzare optimizate"

## 7. Motivație?

- Sunt intrinsec sau extrinsec?
- Vorbesc în secret sau public despre obiectiv?

## 8. Mărime corectă?

- 10K/lună e prea mare? Chunk Down: 5K → 7K → 10K
- 10K/lună e prea mic? Chunk Up: integrare în „construiesc business 50K/lună până în 2030"

## 9. Sub controlul meu? Da (depinde de acțiunile mele, nu de noroc)

## 10. Conectat la identitate?

- Am amprenta mea?
- Reprezintă ceea ce SUNT cu adevărat?

## 11. Detașat?

- Renunț emoțional la rezultat
- Mă bucur de călătorie
- „Și dacă nu ies cifrele, ce mai rămâne?" → o devenire valoroasă

## E. Anecdota Adam — instalarea unei date

### Reproducerea aplicării lui Adam:

1. Identifică obiectivul material (ex: schimbare mașină)
2. Setează DATA exactă (nu doar „anul 2026" — „31.12.2026, ora 17:00")
3. Specifică TOATE detaliile (model, an, culoare, opțiuni)
4. Imaginează scena ATINGERII obiectivului zilnic 1 minut
5. Lasă subconștientul să găsească căile

### Caz Adam (în sală M3 2024):

- Inițial: „să-mi schimb mașina în 2023" → fără rezultat
- Reformulare: „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."

### III. Aplicări în RELAȚII

#### A. Construcția raportului prin Pozițiile Perceptuale

Pentru relațiile dificile (părinte-copil, șef-angajat, parteneri în conflict):

##### Înainte de discuție:

1. **Eu:** ce simt eu, ce convingeri am, ce vreau?
2. **Celălalt:** ce simt eu ca el/ea? Ce convingeri are? Ce vrea de fapt?
3. **Observator:** ce le scapă amândurora?
4. **Sistem:** care e lecția pentru relație?

##### În timpul discuției:

- Începe din „celălalt” — recunoaște perspectiva lui
- „Înțeleg că pentru tine asta înseamnă...”
- Treci la „eu” doar după ce „celălalt” se simte auzit
- Dacă escaladează: revin la „observator” mental

#### B. Aplicarea ancorei de siguranță în relații vulnerabile

Înainte de o conversație grea (despărțire, vorbi despre traumă, conflict major):

1. **Imaginează-ți o persoană de încredere** (mentor, prieten, figură spirituală)
2. **Coboară 30 secunde în corpul ei**
3. **Privește situația prin ochii lor**
4. **Întoarce-te în Eu** cu acel sentiment de siguranță
5. **Începe conversația** din această stare

#### C. Auto-îngrijire prin ancore conștiente (zilnic)

##### Întrebare provocatoare:

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

##### Aplicare zilnică:

Pentru fiecare zi:

1. Identifică starea pe care o vrei (puterea, calmul, încrederea, jucăușenia)
2. Alege haina/obiectul care îți declanșează acea stare
3. Îmbracă-l intenționat
4. Asociază-te cu starea în 30 secunde
5. Mergi cu starea aia

##### Cazul mapei trainerului:

- O mapă pe care o poartă din 2013
- 80-90% nu o deschide niciodată
- Pentru subconștientul lui = ancoră de siguranță („dacă uit, am notat acolo”)
- Doar prezența mapei lângă el = SAFE

## **IV. Aplicații în SĂNĂTATEA EMOTIONALĂ**

### **A. Demo Livia — schemă pentru parts work cu vinovăție**

**Pentru cazurile de vinovăție cronică din copilărie:**

#### **Pas 1: Ancoră de siguranță**

- „Imaginează-ți o persoană în care ai încredere imensă (reală sau spirituală)”
- „Coboară în corpul ei pentru câteva momente”
- Această ancoră te susține pe parcursul procesului

#### **Pas 2: Identifică partea în corp**

- „Unde simți tu această vinovăție în corp?”
- Senzația concretă (apăsare în piept, agitație în picioare, bilă în stomac)

#### **Pas 3: Externalizează**

- „Imaginează-ți că ridici această senzație în mâini ca pe o sferă”
- „Privește-o ca pe ceva separat de tine pentru câteva momente”

#### **Pas 4: Întreabă intenția pozitivă**

- „Care a fost intenția ta pozitivă pentru mine atâția ani?”
- „Cu ce ai simțit tu că mă servești?”
- Răspunsul vine ca SIMBOL/METAFORĂ (formă geometrică, culoare, amintire)

#### **Pas 5: Compasiune**

- „Te văd, te aud.”
- „Te-am simțit atât de multă vreme, nu am știut câtă durere ai simțit la rândul tău.”

#### **Pas 6: Transformare spontană**

- Partea își schimbă forma, culoarea, energia
- „Ce s-a transformat? Ce vezi acum?”

#### **Pas 7: Reintegrare**

- „Dă-i voie să se așeze, să crească, să se vindece”
- „Du-o înapoi în corp, exact unde simte ea că e bine”

#### **Pas 8: Future pacing cu emoție din viitor**

- Pași în viitor pe „șosea”
- Presară senzația nouă la fiecare pas
- Trăiește în viitor recunoștința
- Trimite înapoi în prezent ca „mesager secret din viitor”

#### **Pas 9: Reîntoarcere graduală**

- 5, 4, 3, 2, 1 — deschidere ochi
- Verificare: „Cum se simte acum? Ce e diferit?”

### **B. Slăbit prin lucru emoțional (cazul Ramonei + Ștefan)**

**Cazul Ștefan:** a pierdut 8 kg fără sport, doar prin lucru emoțional. Convingerea de bază eliminată: „Eu sunt vină, eu am greșit, eu trebuie să plătesc.”



## **Aplicare:**

### **1. Întrebarea ecologică critică:**

- „Care ar fi DEZAVANTAJUL dacă slăbești?”
- Răspunsuri tipice: „M-aș simți văzut”, „M-ar deranja lumea”, „Aș fi vulnerabil”

### **2. Identifică conflictul de părți:**

- O parte vrea sănătate
- Altă parte vrea protecție prin greutate

### **3. Reframing protectiv:**

- În loc de „pierd”, devin PROTECTOR (cum a sugerat trainerul Ramonei: „te apuci de judo ca să fii protectorul Ramonei din trecut”)

### **4. Ancorare în identitate (pentru viitor):**

- „Cine vreau să fiu pentru fetița mea / fiul meu?”
- Privește-te prin ochii lor

### **5. Schimbarea convingerii fundamentale:**

- „Copiii nu greșesc niciodată. Eu, ca copil, am fost iubibilă indiferent.”

## **C. Anxietate cronică — instalarea „Și ce?” ca obișnuință**

Pentru oamenii cu anxietate cronică:

### **Aplicare zilnică (10 min seara):**

1. Identifică principalul gând anxios al zilei
2. Scrie-l pe foaie
3. Aplică „Și ce?” sistematic
4. Notează scenariul real (worst case acceptat)
5. Notează ce ai face dacă s-ar întâmpla
6. Citate la final: „Curajul vine pentru că e acolo, la subsol.”

---

## **V. Aplicări în CREȘTEREA PROFESIONALĂ A TRAINER-ILOR/ COACHILOR**

### **A. Etapele învățării ca ghid pentru cursanți**

#### **Aplicare în munca cu clienții/cursanții:**

Pentru fiecare client, întreabă-te:

- În ce etapă e clientul ACUM cu provocarea lui?
- Ce trebuie să-l ajut să facă tranziția?

#### **Aplicații concrete:**

Etapa clientului	Intervenția potrivită
Incompetență Inconștientă	EDUCAȚIE — arată-i că există problema
Incompetență Conștientă	INSPIRAȚIE — ajută-l să accepte că nu știe
Competență Conștientă	ANTRENAMENT — practică structurată
„Cred că știu”	PROVOCARE — feedback dur, prevenirea aroganței
Competență Inconștientă	MENTORAT — îl ajută să-și articulez procesul

## B. Cuvintele ca ancore — alegerea conștientă

### Aplicare în comunicarea profesională:

Înainte de o sesiune cu client:

1. Care cuvinte e bine să EVIT pentru că pot declanșa ancore neproductive?
2. Care cuvinte e bine să FOLOSESC pentru că declanșează ancore productive?
3. Care e tonul/ritmul potrivit pentru această persoană?

### Exemple de cuvinte cu ancore puternice:

- „Ucenic” — pentru unii: pozitiv (smerenie); pentru alții: negativ (inferior)
- „Greșeală” — frecvent declanșează ego-ul rănit din copilărie
- „Provocare” în loc de „problemă”
- „Investiție” în loc de „cheltuială”
- „Învățare” în loc de „curs”

## C. Modelarea fără copiere — amprenta personală

### Atunci când construiești o ofertă, un curs, un produs:

1. **Identifică modelele tale:** cine a obținut ce vrei tu?
2. **Studiază STRUCTURA:** procedură, etape, decizii cheie
3. **NU COPIA:** conținutul, vocea, energia, expresiile
4. **Adaugă AMPRENTA TA:**
  - Care e povestea ta unică?
  - Ce stil ai natural?
  - Ce metafore folosești tu?
  - Ce energie aduci?

### Citatul Freddie Mercury (interviu):

Reporter: „Ce te-a făcut să vrei să devii star rock?”

Freddie: „Eu nu vreau să devin star rock. Eu vreau să fiu o LEGENDĂ.”

## VI. Aplicații în EDUCAȚIA COPILOR

### A. Întrebarea critică pentru copii (din feedback părinți M3)

Trainerul către o mamă din sală: „Foarte bine, să vă fie de bine. Gândiți-vă că este BINE pentru ei să fie independenți și să nu mai fie influențabil de psihologia altora, pentru că e provocarea voastră să învățați să comunicați cu oameni independenți.”

#### Aplicații concrete:

##### 1. Validează independența copilului:

- Nu îl pedepsi când îți răspunde
- Vede asta ca PROVOCAREA ta, nu ca a lui

##### 2. Oferă-i CHOICE-uri, nu impuneri:

- „Vrei să faci asta acum sau peste 30 minute?”
- „Care din aceste 3 variante te tentează?”

##### 3. Întrebări de explorare în loc de directive:

- „Cum ai vrea să arate camera ta?”
- „Ce ai face dacă ai fi tu părinte?”

##### 4. Nu transmite obiective moștenite:

- Nu repeta cazurile clasice (medicina pentru bunica, dreptul pentru părinte)
- Întreabă: „Ce te face să te simți în viață?”
- Susține amprenta lor unică

### B. Reframe pentru copii care „greșesc”

#### Reframing critic:

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

#### Aplicații:

- În loc de „ai greșit” → „cum ai văzut tu situația?”
- În loc de „nu se face așa” → „uite alte variante și de ce”
- În loc de pedeapsă → conversație despre consecințe

---

## VII. Aplicații în VÂNZĂRI

### A. Psihologia vânzării de pe scenă (Z2C)

Trainerul a făcut zero conversii la prima conferință deși livrarea fusese rachetă.  
Lecții extrase:

#### 1. Trebuie să crezi puternic în ceea ce oferi

- Nu doar să știi că merge
- Să simți cu tot corpul

## **2. Cunoaște obiecțiile cumpărătorului ÎNAINTE să le formuleze**

- Lista celor mai frecvente obiecții
- Răspuns clar pentru fiecare

## **3. Spune story-uri în loc de „vinde”**

- Cazuri reale de transformare
- Detalii senzoriale (nume, locuri, dialoguri)

## **4. Pune oamenii să simtă rezultatul ÎNAINTE de cumpărare**

- Vizualizare ghidată
- Participare interactivă
- Întrebări care îi pun să viseze

## **5. Detașarea de rezultat**

- Nu insiști, nu presezi
- Lasă oamenii să decidă din proprie energie
- Crede că dacă produsul tău e bun, oamenii potriviți vor cumpăra

## **B. Anticiparea obiecțiilor (preview Sleight of Mouth)**

Pentru fiecare ofertă:

1. Listează top 10 obiecții
  2. Răspunde fiecăreia ÎNAINTE să apară
  3. Folosește limbajul citirii minții: „Intuiesc că pentru unii dintre voi e posibil să...”
- 

# **VIII. Aplicări în AUTO-DEZVOLTARE PERSOANALĂ**

## **A. Practică zilnică de poziții perceptuale**

### **Practică de seară (10 min):**

Identifică o situație din ziua respectivă în care ai simțit emoție puternică (furie, frustrare, anxietate).

1. Eu: ce am simțit, ce am gândit, ce am vrut?
2. Celălalt: ce a simțit el/ea? Ce a vrut?
3. Observator: ce ne-a scăpat amândurora?
4. Sistem: care e lecția pentru viața mea?

**Beneficiu:** crești în fiecare zi capacitatea de a accesa rapid pozițiile.

## **B. Auto-evaluare săptămânală a etapelor învățării**

**Pentru fiecare arie importantă a vieții (carieră, relații, sănătate, finanțe):**

- În ce etapă sunt?
- Ce abilitate antrenez în prezent?
- Sunt cumva în „cred că știu”?
- Care e următorul pas?

### C. Provocarea intenționată a tiparului

Odată pe săptămână:

- Schimbă scaunul (literal — la curs, în restaurant, la cafea)
- Ridică mâna într-un context unde nu o faci de obicei
- Vorbește în public despre ceva care îți e frică
- Spune „nu” unde de obicei spui „da”

„Antrenează detașarea de atasamentul obișnuinței.”

### D. Mențiune ANCORĂ DE SIGURANȚĂ pentru vulnerabilitate

Înainte de orice lucru greu emoțional:

1. Identifică o persoană/figură de încredere (reală sau spirituală)
2. Coboară în corpul ei 30 secunde
3. Privește situația din această stare
4. Apoi acționează

---

## IX. Întrebări-bombă (pentru introspecție profundă)

1. „Care obiectiv urmăresc acum care nu e al meu?”
2. „Cu ce abilitate îmi schimb venitul în următoarele 6 luni?”
3. „Pe ce mă țin strâns în ignoranță?”
4. „Unde sunt arogant și «cred că știu»?”
5. „Care e cea mai mare frică a mea — cea reală, nu cea de care vorbesc?”
6. „Dacă aș renunța emoțional la rezultat, m-aș apuca oricum?”
7. „Pentru cine de fapt fac ceea ce fac?”
8. „Ce ar spune Eu-din-Univers despre situația mea actuală?”
9. „Care e amprenta mea unică pe care nu o aduc încă în lume?”
10. „Dacă nu m-ar judeca nimeni, ce aș face de fapt?”

---

## X. Plan de Implementare 90 zile (M3 → M4)

### Săptămânile 1-2: Conștientizare

- Practică zilnică de „Și ce?” pentru anxietate
- Identifică top 3 obiective moștenite
- Aplică pozițiile perceptuale într-o situație din zi
- Identifică în ce etapă a învățării ești pentru top 3 arii ale vieții

### Săptămânile 3-4: Setarea obiectivelor

- Reformulează 3 obiective majore prin toate cele 11 criterii
- Scrie un obiectiv pentru fiecare arie (carieră, relații, sănătate, finanțe)
- Identifică resursele AM / NU AM ÎNCĂ

- Setează data EXACTĂ pentru fiecare

### **Săptămânile 5-8: Antrenament**

- Începe să antrenezi 1 abilitate strategică (copywriting / public speaking / AI)
- Aplică Bandler („voi râde despre asta”) 1x/zi
- Anticipează finalul zilei dimineața
- Practica disocierii de trecut prin submodalități

### **Săptămânile 9-12: Integrare**

- Re-evaluează obiectivele setate la săptămâna 3-4
- Care s-au îndeplinit? Care nu? De ce?
- Restructurează cele neîmplinite (resurse lipsă?)
- Pregătește-te pentru M4 cu noi întrebări

---

## **XI. Resurse pentru aprofundare**

### **Cărți (mențiuni explicite în curs):**

- Allen Carr — În sfârșit nefumător
- Brian Tracy — Eat That Frog! (sau orice carte de productivitate)
- Khalil Gibran — Profetul

### **Cărți recomandate (pentru context M3):**

- Bandler & Grinder — Frogs into Princes
- Robbins — Awaken the Giant Within
- Ferriss — The 4-Hour Workweek (educație financiară pasivă)

### **Resurse digitale:**

- ChatGPT, Claude, Gemini (AI ca abilitate critică)
- Canva (copywriting vizual)
- XTB (educație financiară practică)

### **Mentori menționați:**

- Daniel Zarnescu (co-trainer)
- Lorand Soares Szasz (antreprenoriat)
- Valentin Edeluc (educație financiară)
- Cristi Onețiu (antreprenoriat român-american)

---

## **CONCLUZIE — De la M3 la M4**

Modulul 3 cohorta 2024 instalează FUNDAMENTUL psihologic al acțiunii intenționate:

- **CONȘTIENTIZAREA** sistemului din care facem parte
- **OBSERVAREA** fără judecată ca primul pas al schimbării
- **ACCESAREA** mai multor unghiuri prin pozițiile perceptuale
- **ALEGEREA** între asociere/disociere ca unelte
- **MAPAREA** etapelor naturale ale învățării

- **FORMULAREA CORECTĂ** a obiectivelor ca PROCES
- **DETAȘAREA** emoțională ca paradox al atingerii

Modulul 4 va aprofunda probabil convingerile (cum se formează, cum se schimbă, demo-uri Bandler/Dilts) și va folosi obiectivele formulate aici ca punct de plecare pentru transformările convingerilor care le blochează.

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