



Bun venit.

Ai luat o decizie bună.

Documentul de pregătire pentru sesiunea ta de diagnostic

Claudiu Neamțu

Executive Decision Specialist · Fondatorul metodologiei EDS

ANSDE · executivedecision.ro · 2026

Ce urmează — concret

Ai plătit 350 EUR pentru un diagnostic. Nu pentru o conversație motivațională, nu pentru sfaturi generale, nu pentru o sesiune de coaching cu un alt nume.

Vei ieși din sesiune cu o imagine clară despre ce blochează exact decizia pe care o amâni — și cu un prim pas concret, nu cu o listă de recomandări.

CUM FUNCȚIONEAZĂ SESIUNEA

Sesiunea durează 90 de minute. Folosim metodologia **S.I.R.E.N.A.** — un diagnostic structurat în șase etape care identifică mecanismul real al blocajului, nu simptomele lui. Nu există teme de casă, nu există jurnal de completat, nu există follow-up obligatoriu dacă nu îl vrei.

CE ADUCE DOCUMENTUL ĂSTA

Îl citești înainte de sesiune. Te ajută să ajungi pregătit — nu cu răspunsuri, ci cu întrebările corecte deja gândite. Diferența dintre un client care vine cu claritate și unul care vine confuz e de 30-40 de minute din sesiune — timp pe care îl poți folosi altfel.

Garanția

Dacă la finalul sesiunii nu am identificat un blocaj decizional real și specific, returnez integral cei 350 EUR. Fără condiții.

Cele 3 întrebări de pregătire

Răspunde la ele înainte de sesiune. Nu există răspunsuri corecte sau greșite. Există răspunsuri clare și răspunsuri evazive — răspunsurile evazive sunt de obicei cele mai interesante.

Acestea devin agenda sesiunii. Cu cât ești mai specific, cu atât diagnosticul este mai precis.

1

Care este decizia concretă pe care o amâni — nu în general, ci cea specifică, cu nume și consecințe?

Răspunsul meu:

2

De cât timp o amâni? Și care este primul motiv pe care ți-l dai singur ca să nu o iei?

Răspunsul meu:

3

Dacă ai lua decizia asta mâine — ce s-ar schimba în firmă? Ce s-ar schimba pentru tine personal?

Răspunsul meu:

Notă.

Dacă la întrebarea 1 nu reiese o decizie specifică, ci o situație generală — asta în sine este o informație diagnostică importantă. Vino cu ea la sesiune.

Tiparul tău de blocaj decizional

Ai completat diagnosticul de 5 minute înainte de a programa sesiunea. Rezultatul nu este un verdict — este un punct de plecare. În sesiune îl verificăm, îl nuanțăm și identificăm mecanismul specific din spatele lui.

CELE 6 TIPARE IDENTIFICATE DIN TEREN

1. **Superman** — Creezi probleme ca să le rezolvi. Firma nu poate crește dincolo de capacitatea ta personală.
2. **Loialitate vs. Performanță** — Ții oameni toxici sau neperformanți din loialitate. Plătești dublu: salariul și lipsa rezultatelor.
3. **Microgestionare** — Controlezi tot, nu crești nimic. Echipa a încetat să mai ia inițiativă.
4. **Management Multicefal** — Prea mulți șefi, nimeni nu știe exact cine conduce. Angajații navighează prin politica internă în loc să producă.
5. **Distanța față de Putere** — Oamenii tăi te „respectă”, prea mult ca să îți spună adevărul. Conduci pe date false.
6. **Amânarea Executivă** — Știi ce trebuie să faci. Și tot nu faci. Nu din lipsă de curaj

Tiparul dominant nu e singur.

În 24 de ani de lucru cu fondatori și directori, nu am întâlnit niciun caz pur. Există întotdeauna un tipar dominant și unul sau două secundare care îl amplifică. Sesiunea identifică exact combinația ta — și de ce interacționează cum interacționează.

Ce face creierul tău când amâni

Înainte să continui: amânarea nu este lipsă de voință. Nu este slăbiciune de caracter. Nu este lene.

Este un mecanism neurologic. Odată ce îl înțelegi, nu mai poți să îl confunzi cu altceva.

SISTEMUL 1 VS SISTEMUL 2

Creierul tău operează pe două sisteme. Sistemul 1 e rapid, automat, emoțional — ia decizii în milisecunde. Sistemul 2 e lent, deliberat, analitic — consumă energie.

Când o decizie produce anxietate — indiferent de cât de rațional ești — Sistemul 1 preia controlul și generează evitare. Nu pentru că ești slab. Pentru că asta e funcția lui: să te protejeze de disconfort imediat.

ANALOGIA CORECTĂ

Amânarea nu e trândăvie. E alarmă de incendiu.

Când alarma sună, creierul tău face un singur lucru: scoate oamenii din clădire. Nu contează dacă este fum real sau friptură arsă. Răspunsul este același. Amânarea este mecanismul de evacuare al creierului în fața unei decizii care produce risc perceput — chiar dacă riscul real este minim.

CE AMPLIFICĂ MECANISMUL

Trei factori măresc intensitatea răspunsului de evitare:

- 1. Ambiguitatea** — cu cât decizia are mai mulți parametri necunoscuți, cu atât Sistemul 1 o percepe ca mai periculoasă.
- 2. Miza personală** — cu cât decizia te implică emoțional direct — oameni, identitate, statut — cu atât evitarea e mai puternică.
- 3. Lipsa unui cadru clar** — creierul tolerează mai bine disconfortul când știe că există o structură. Fără structură, amânarea devine strategie de supraviețuire.

De ce contează asta în sesiune

Nu lucrăm la voință. Nu lucrăm la motivație. Lucrăm la mecanismul specific care activează alarma — și la modul în care îl dezactivăm cu precizie, nu cu efort brut.

5 întrebări pe care nu ți le-ai pus

Nu sunt întrebări retorice. Nu sunt întrebări cu răspuns evident. Sunt întrebările pe care le duc clienții în sesiune — și care, de obicei, scot la suprafață blocajul real.

Nu răspunde acum. Lasă-le să lucreze.

01

Dacă decizia asta dispărea mâine — dacă circumstanțele se schimbau și nu mai trebuia să o iei — ai fi ușurat sau dezamăgit?

02

Cine din firma ta știe că amâni decizia asta — și ce crede că înseamnă asta despre tine?

03

Care este cel mai rău lucru care s-ar putea întâmpla dacă iei decizia — și cât de probabil este, realist?

04

Dacă un om pe care îl respecti — și care nu are niciun interes în decizia ta — te-ar vedea cum o amâni, ce ți-ar spune?

05

Peste 12 luni, dacă nu ai luat decizia asta — ce altceva s-a schimbat în firmă și în viața ta?

Ce se întâmplă în sesiune

STRUCTURA CELOR 90 DE MINUTE

- 1. Situație** — Înțeleg contextul exact. Nu biografia, nu istoria firmei. Decizia specifică și contextul ei imediat.
- 2. Investigare** — Pun întrebările pe care nu ți le-ai pus singur. Unele sunt incomode. Aia e semnul că suntem în locul potrivit.
- 3. Recadrare** — Schimbăm unghiul. Aceași decizie văzută diferit produce opțiuni pe care nu le-ai văzut.
- 4. Explorare** — Identificăm variantele reale — nu cele pe care le-ai exclus deja fără să le testezi.
- 5. Narrowing** — Reducem la una sau două opțiuni viabile. Cu criterii clare, nu cu instinct.
- 6. Angajament** — Leși cu un prim pas concret și cu o dată. Nu cu intenție — cu decizie.

Garanția completă

Dacă la finalul celor 90 de minute nu ai identificat un blocaj decizional real și specific — nu o senzație vagă, ci un mecanism clar — returnez integral cei 350 EUR.

Fără condiții. Fără întrebări suplimentare.

ÎNAINTE DE SESIUNE

Verifică-ți emailul pentru link-ul de conectare și detaliile tehnice. Dacă ai întrebări înainte de sesiune, scrie la eds@executivedecision.ro.

Ne vedem în sesiune.

Claudiu Neamțu · Executive Decision Specialist