

ENERGIA I MOTYWACJA

(z elementami charyzmy)

mocny i mądry ogień biznesowy



OGIEŃ JEST METAFORĄ UNIWERSALNĄ.
ZATEM NIECH LUDZIE IDĄ Z(A) TOBĄ JAK W DYM.

I jak to z META-forami bywa warto umieć je zamieniać
w konkretne działania.

Uderz w stół, a nożyce się odezwą.

Uderz w klatkę piersiową, **a pęcherzyki płucne się odezwą**.

Jak sobie pościelesz, tak się wyśpisz.

Jak sobie umościś wewnątrz płuc zdrowymi i aktywnymi pęcherzykami, **tak się napompujesz** (w szerokim rozumieniu słowa pompować).

Zapraszam na szkolenie, na którym można doświadczyć, jak **ciało fizyczne** (nie tylko płuca) buduje wzmacniające **emocje** i jak buduje wspierające **przekonania mentalne**.

SŁOWA MÓWIĄ O / DZIAŁANIA DECYDUJĄ O

TRACENIU

*Jakby zeszło ze mnie powietrze
Zupełnie zjadł mnie stres
Czuję się wypompowany
Poczułem się taki mały*

ZYSKIWANIU

*Złapałem wiatr w żagle
Oddycham pełną piersią
Naładowałem baterie
To była intelektualna uczta*

Jeśli to prawda, że słowa nazywają rzeczywistość, rzeczywistość w swojej dwubiegunowości jest zaskakująco prosta:

- Energię możesz **tracić** lub **zyskiwać**.
- Motywację możesz **zabijać** lub **żywić**.
- Twoje oczy mogą **szarzeć** lub **błyszcząć**.
- Ludzie mogą Cię **unikać** lub **garnąć** się do Ciebie.

■ ENERGIA A MOTYWACJA DO DZIAŁANIA

Poziom energii zależy od jakości trzech podstawowych obszarów, w których codziennie się poruszamy. Mamy ciało fizyczne, stany emocjonalne i struktury myślowe. Idąc w stronę obrazowej skrajności, warto zadać sobie pytanie – jaki jest poziom motywacji człowieka, który często łapie się za bolący brzuch (**fizyczność**), irytuje się docinkami ludzi lub sam im docina (**emocje**), sam nie wierzy w realizację planów prywatnych i zawodowych (**myślenie**)?

Poziom motywacji jest wyraźnie skorelowany z poziomem energii. Jeśli słowo motywacja jest bliskim krewnym łacińskiego „emovere”, czyli „poruszać się”, warto przyjąć prostą optykę – jeśli mamy wydolny organizm, umiemy pracować z emocjami, umiemy pracować z przekonaniami myślowymi, jesteśmy skuteczniejszymi ludźmi. Łatwiej i przyjemniej dochodzić do celów (zawodowych bądź prywatnych), kiedy mamy zdrowe nogi i serce, kiedy mamy stabilne emocje, kiedy wierzymy, że warto tam iść.

■ ORGANY WEWNĘTRZNE I ICH EKSPRESJA NA PLANIE EMOCJONALNYM I PLANIE PSYCHICZNYM

- Przegląd wszystkich kluczowych organów wewnętrznych w ciele człowieka i pokazanie ich przełożeń na emocje i psychikę.
- Liczne, praktyczne, proste i bardziej zaawansowane sposoby dbałości o poszczególne narządy.
- Gotowy i użyteczny skrypt, z którego można czerpać samodzielnie, jak również zdrowo karmić nim innych ludzi.

S E R C E – radość

N E R K I – odwaga

BŁYSZCZĄCE OCZY – ciekawość; ciekawość, z czym wiążą się inne nasze organy wewnętrzne i jak na nich grać, jak z nimi współgrać.

■ UPARCIE DOSTRARCZAM REALNE EFEKTY

Innymi słowy biznesowe kompetencje miękkie definiuję poprzez mierzalne, realne i weryfikowalne działania. Opinie po projektach szkoleniowych typu – „Było na pełnym zaangażowaniu, inspirująco, z poczuciem humoru” – **dopełniam żelaznymi konkretnymi:** „Czego się konkretnie dowiedziałeś / nauczyłeś?” „Jak, kiedy, z kim będziesz konkretne narzędzie rozwijał?” „Po co warto to narzędzie stosować?”

Takie informacje uważam za życiowo i biznesowo wartościowe:

- 1 Potrafię prowadzić rozmowy bardziej otwarcie, udaje mi się uzyskać więcej informacji o potrzebach klienta. Kilka dni po szkoleniu **podpisałem duży kontrakt.**
- 2 Zadawanie pytań przyniosło efekty, szczególnie w przypadku, gdy osoby, które ze mną rozmawiają, mają jakieś obiekcje, Pytania **po co zamiast dlaczego** wprowadzały rozmowę na bardzo dobre tory.
- 3 Mam Twoje materiały cały czas i muszę Ci napisać, że zdanie „w czym Twój komentarz ma mi pomóc?” **zalaćwiło osobę**, która mnie wkurzała od dłuższego czasu.
- 4 **Podpisałam umowę** z Panem „punkt honoru”. Dziękuję za wskazówki.
- 5 Przypomniałam sobie, co zaniedbałam w kole wartości, co stale spychałam na „potem”. A to „potem” może nigdy nie nadejść, więc po prostu **zaczynam działać w tym obszarze.**
- 6 To pozwoliło mi zaproponować jej takie rozwiązanie które przekonało ją do **wprowadzenia 3 nowych pozycji z naszego asortymentu.**
- 7 Po osiągnięciu zamierzonego celu usłyszałam "**cholera, dobra jest Pani!**".
- 8 Lepszy kontakt z klientem, co w efekcie dało mi większe możliwości jeżeli chodzi o wprowadzanie nowych produktów, a i utrzymanie na półce tych mniej rotujących. **Rano wstaję wyspany pełen energii gotów do szukania nowych rozwiązań.**



Jestem praktykiem życia, praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Mastera i Trenera NLP). Od **25 lat** w aktywnej i praktycznej sprzedaży (w segmencie B2C, jak i B2B), a od **17 lat** w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi. Zdecydowane stawiam na **praktyczną użyteczność życiową** ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów.

Moim absolutnie **OLIMP**-ijskim fiksum dyrdum jest praca na poziomie przekonań mentalnych, ponieważ to one determinują osiągnięcie celów prywatnych i biznesowych. **Uczę bezwzględności w eliminowaniu ograniczeń oraz żarliwości w budowaniu wzmocnień.**

Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Miltona Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego i kilka książek dla dzieci. W wolnych i szybkich chwilach **bawię się językiem** – najczęściej własnym, czyli polskim. Choć bardzo dobrze macham również językiem angielskim.

■ CENA SZKOLENIA

Jednodniowe szkolenie dla jednej osoby wynosi – **800 PLN** netto / brutto
Przy większej liczbie uczestników z jednej firmy **znaczące rabaty**.

■ KIEDY, GDZIE, JAK

29 lipca 2021 (czwartek) i **25 sierpnia 2021** (środa)

Kolejne terminy, inne projekty oraz inspirujący blog na www.via-szkolenia.pl

9.00 – 17.00 (godzinna przerwa obiadowa)

Warszawa – Ursynów, ul. Czaplí 57 – przestronna, zielona i skomunikowana

„**Strefa Pracy**” <http://www.strefa-pracy.com.pl>

Zdrowe przerwy przekąskowe i obiad w cenie szkolenia.

WARTOŚCI
WYMAGAJĄ
DZIAŁAŃ



DZIAŁANIA
KSZTAŁTUJĄ
WARTOŚCI

Każdy uczestnik warsztatu otrzymuje w prezencie książkę
„**Terapia Prowokatywna**” Frank Farrelly, Jeff Brandsma

Z przymrużonym okiem i otwartą marketingową przyłbicą przyznaję, że chodzi o zdrowe „**chwalipięctwo**”, ponieważ to ja przetłumaczyłem tę książkę. Mimo że tłumacząc używałem dłoni, a nie pięty.



PROJEKT DOSTĘPNY RÓWNIEŻ W FORMULE IN-COMPANY