

# ENERGIA I MOTYWACJA

## mocny i mądry ogień biznesowy

Warszawa – Ursynów

7 – 8 sierpnia 2018 ( wtorek – środa )



### ■ DLA KOGO WARSZTAT

- Ludzi pracujących na wysokich obrotach...
- Ludzi kluczowych dla funkcjonowania zespołów, działów, całych firm...
- Ludzi ceniących efektywność osobistą i skuteczność zawodową...



**WARTOŚCI  
NABIERAJĄ  
KSZTAŁTÓW**

## MYŚLI PROWOKUJĄ DO SŁOWA

**SŁOWA** MÓWIĄ O / **DZIAŁANIA** DECYDUJĄ O

### TRACENIU

*Kompletnie zeszło ze mnie powietrze*

*Zupełnie zjadł mnie stres*

*Czuję się mocno wypompowany*

*Poczułem się taki mały*

### ZYSKIWANIU

*Złapałem zdrowy wiatr w żagle*

*Oddycham pełną piersią*

*Naładowałem litowe baterie*

*To była intelektualna uczta*

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

- Energię możemy **tracić** lub **zyskiwać**.
- Motywację możemy **zabijać** lub **żywić**.
- Nasze oczy mogą **szarzeć** lub **błyszcząć**.
- Ludzie mogą nas **unikać** lub **garnąć** się do nas.

## ■ 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 iść tam, dokąd idziemy.

■ **PROponuję DLA CIAŁ** ( fizycznego, emocjonalnego i mentalnego )

- Pracę w językowej „Ramie Celu” i innych typach przeformułowań;
- Pracę językiem faktów i potrzeb według Marshalla Rosenberga;
- Doświadczenie rozluźniających praktyk ruchowych;
- Pracę na poziomach logicznych Roberta Diltsa;
- Doświadczenie prostych technik oczyszczania emocji.

■ **PROGRAM WARSZTATU W SZCZEGÓŁACH**

- Ważne **pytania** na początek: Co według Ciebie jest najtrudniejsze w utrzymaniu zdrowej motywacji i wysokiego poziomu energii? Najbardziej denerwująca sytuacja zawodowa? Co chcesz zabrać z naszego warsztatu? [ **Cel modułu**: Jeśli pojawią się „złe” słowa, chcę, żeby ludzie zobaczyli, że prawie każde słowo ma swoje przeciwieństwo: zły – dobry, wkurzający – spokojny, chamski – kulturalny. Na tej **dwubiegowości** proponuję pracować: Jak prowadzić siebie samą / siebie samego, żeby przechodzić ze złych stanów w dobre? Jak świadomie i skutecznie wybijać się z oklapnięć motywacji do stałej chęci działania? Szczególnie ważne w obszarze o wysokiej powtarzalności działań. ]
- Delikatna i kontrolowana **provokacja trenerska**. Chcę pokazać mechanizm, który często powoduje „uszkodzenie” najważniejszego elementu motywacji oraz energii, czyli **nastawienia wewnętrznego**. Jak sobie radzić z myślami / tekstami typu: „Kurczę, znowu ten marudny kierownik salonu będzie mi oporował?” „Za szybko się poddaję”. „Znowu będzie się na mnie wydzierał”. „Jesteś zbyt łagodny dla ludzi”. [ **Cel modułu**: Zrozumienie różnicy między opinią / oceną i faktem / zachowaniem. Prosty model językowy budujący konstruktywność i spokój w komunikacji – szczególnie w sytuacjach wyjątkowo trudnych. Co wprost przekłada się na oszczędność motywację i energię. ]

- **Oś czasu** – przeszłość, teraźniejszość, przyszłość. W którą stronę ukierunkujemy uwagę pytaniem „dlaczego”, a w którą pytaniem „**PO CO**”? Cel komunikacyjny zawsze leży w przyszłości. [ **Cel modułu:** Zrozumienie, że pytając siebie lub innego człowieka „dlaczego” w reakcji na obiekcję, zazwyczaj pogłębiamy opór. Będziemy ćwiczyć wychodzenie z obiekcji w stronę korzyści, celów, rzeczywistych potrzeb. Poznanie i przećwiczenie „modelu koncentracji na rozwiązaniach”. Chcę zostawić uczestnikom wiele wariantów pytań ukierunkowanych na efekt – zgodnie z prostą złotą zasadą: „Kto nie chce, szuka powodu. Kto chce, szuka sposobu. ]
- **Pożywienie widoczne i niewidoczne** – karmimy ciało fizyczne, karmimy emocje, karmimy myśli. Rozpoznawanie potraw, które zabierają nam energię i motywację. Świadome wybieranie potraw, które przydają nam energii i motywacji. „Odżywcze menu”. Uniwersalna kaskada: **ZACHOWANIE → MYŚL → EMOCJA → ZACHOWANIE.**
- Język pasywny i **język aktywny** – „jestem zmęczony” vs. „potrzebuję odpocząć”; „jestem wkurzony” vs. „potrzebuję się uspokoić”...; „nowa sytuacja rynkowa mnie przygniała” vs. „muszę się do nowej sytuacji rynkowej przystosować”... Niby tylko słowa, a kierują w różne strony.
- **Indywidualna praca na wysokościach.** Publiczne wypowiedzenie pięciu najbardziej wspierających przekonań o sobie samej / sobie samym. [ **Cel modułu:** Akcent przekraczania oporu przed niestandardowymi działaniami. Nieszablonowość jako wymóg czasu. ]
- **Rzutowanie w przyszłość** – zaplanowanie (zgodnie z zasadami warunkującymi skuteczność) ścieżki rzeczywistego wdrożenia konkretnych narzędzi w praktykę zawodową i życie prywatne. [ **Cel modułu:** Istota nie polega wyłącznie na wiedzy, lecz raczej na praktycznym stosowaniu. ]

## ■ TRENERSKIE BIO

### Tomasz Szokal-Egierd

Jestem praktykiem biznesu i praktykiem trenerem, absolwentem Centrum Szkoleń i Psychoedukacji Instytutu Psychologii Zdrowia PTP, Trenerem Biznesu z licznymi certyfikatami (m.in. Trenera NLP). Od 20 lat w **aktywnej i praktycznej sprzedaży** (w segmencie B2C, jak i B2B), a od 12 lat w szkoleniach doświadczam, jak ekscytujący i zmienny jest obszar komunikacji między ludźmi, jak coś, co było aktualne wczoraj, dzisiaj poszukuje nowej rację bytu. Zdecydowane stawiam na **praktyczną użyteczność życiową** ćwiczonych na szkoleniach narzędzi, mechanizmów... Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem zapisy pracy Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego.

W wolnych i szybkich chwilach **bawię się językiem** – najczęściej własnym, czyli polskim. Choć przyjmuję również inne.

**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 pięt, często chwalę się tą pozycją.



## ■ CENA WARSZTATU

– nęcąco i przyciągająco niska tylko w sierpniu –

Dwudniowy warsztat dla jednej osoby wynosi:

**1,200 zł** netto / brutto – wpłata wczesna 7 dni przed warszatem.

**1,400 zł** netto / brutto – wpłata w dniu warsztatu lub po warsztacie.

Faktury – bez VAT – wystawia:

**Fundacja LUX VIA**

ul. Villardczyków 10 lok. 50, 02-793 Warszawa

PKO Bank Polski S.A. 40 1020 1013 0000 0802 0306 7964

## ■ KIEDY, GDZIE, JAK

**7 – 8 sierpnia** 2018 ( wtorek – środa )

9.00 – 17.00 (godzinna przerwa obiadowa)

**Zdrowe** przerwy przekąskowe i **zdrowy** obiad w cenie.

**Warszawa – Ursynów**, ul. Czapli 57 – co-working „Strefa Pracy”.

Po **MYŚL** ności,

Tomasz Szokal-Egierd

661 333 380

**Warsztat dostępny również w formule in-company.**