

# ENERGIA I MOTYWACJA

+ syndrom stałego rozpalenia zawodowego +

**TYLKO RAZ W MIESIĘCU W FORMULE OTWARTEJ**

**Świat, jaki stworzyliśmy, jest wynikiem naszego myślenia.  
Można ten świat zmienić wyłącznie zmieniając myślenie.**

**Albert Einstein**

Właśnie po to ( wszędzie, dokądkolwiek dotrę ), dostarczam narzędzi /  
buduję kompetencje do pracy na poziomie myślenia. Właśnie na poziomie  
myślenia leżą złote klucze do skuteczności biznesowej i osobistej.

**MYŚLI** projektują **SŁOWA**

**SŁOWA** mówią o **DZIAŁANIACH**

**DZIAŁANIA** decydują o:

## **TRACENIU**

*Kompletnie zeszło ze mnie powietrze*

*Zupełnie zjadł mnie stres*

*Czuję się mocno wypompowany*

*Poczułem się taki mały*

## **ZYSKIWANIU**

*Złapałem silny wiatr w żagle*

*Oddycham pełną piersią*

*Naładowałem baterie na maksa*

*To była intelektualna uczta*

## ■ DLA KOGO WARSZTAT

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

## ■ 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.

## ■ CZEGO DOŚWIADCZAJĄ UCZESTNICY

- Pracy w językowej „Ramie Celu” i innych typach przeformułowań;
- Pracy językiem faktów, potrzeb i wartości wg. Marshalla Rosenberga;
- Rozluźniających ćwiczeń ruchowych i oddechowych;
- Pracy na poziomach logicznych Roberta Diltsa;
- Pracy nad charyzmą osobistą.

## ■ 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 **dwubiegunowości** 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 ukierunkowujemy 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. ]
- **Poziomy logiczne Roberta Diltsa** – najważniejsza matryca do pracy nad wieloma obszarami życia zawodowego i osobistego. Narzędzie

diagnostyczne i model do wprowadzania zmian, m.in. w obszarze motywacji osobistej i energii.

- **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. ]

## ■ METODY PRACY SZKOLENIOWEJ

- metody **aktywizujące** (20% teorii, 80% ćwiczeń);
- metafory i inne „story-telling” z „**po coś**”;
- scenki zawodowe i metaforyczne (obrazujące mechanizmy);
- burza mózgów i omówienia grupowe;
- **budowanie motywacji wewnętrznej do stałego rozwoju biznesowego.**

## ■ TRENERSKIE BIO – TOMASZ SZOKAL-EGIERD

Jestem z wykształcenia anglistą. 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 27 lat w **aktywnym i praktycznym biznesie** (w segmentach B2C i B2B), a od 17 lat w szkoleniach, doradztwie i coachingu doświadczam, jak bogaty i fascynujący jest obszar komunikacji między ludźmi, jak coś, co było aktualne wczoraj, dzisiaj poszukuje nowej racji bytu.

Zdecydowane stawiam na **praktyczną użyteczność biznesową oraz prostotę** ćwiczonych na szkoleniach i w pracy jeden na jeden narzędzi, mechanizmów, wzorców. Wielokrotnie bywałem na warsztatach znaczących postaci świata szkoleń: Christiny Hall, Roberta Diltsa, Stephena Gilligana, Hermanna Mullera-Walbrodta, Franka Farelly'ego. Tłumaczyłem filmowe zapisy prac indywidualnych oraz warsztatów Milтона Ericksona i Richarda Bandlera. Przetłumaczyłem wyjątkowo inspirującą i bogatą w treść książkę „Terapia prowokatywna” Franka Farelly'ego.

Prowadzę szkolenia i coachingi również w języku angielskim.

W wieku 50. lat potrafię zrobić szpagat bez rozgrzewki.

WARTOŚCI  
WYMAGAJĄ  
DZIAŁAŃ



DZIAŁANIA  
KSZTAŁTUJĄ  
WARTOŚCI

## ■ CENA SZKOLENIA

Jednodniowe szkolenie dla jednej osoby to **1,200 PLN** netto / brutto.

Przy wpłacie wczesnej (10 dni przed datą szkolenia) **1,000 PLN** netto / brutto.

Przy większej liczbie uczestników z jednej firmy **znaczące rabaty**.

## ■ KIEDY, GDZIE, JAK

**8 lutego 2024** (czwartek)

9.00 – 17.00 (godzinna przerwa obiadowa)

**Warszawa** (4 minuty piechotą od dworca Warszawa Centralna):

Centrum Szkoleniowe Wspólna, ul. Wspólna 56

W cenie szkolenia przerwy kawowe i obiad (dostępna opcja mięsna, dostępna również opcja wegetariańska).

WARTOŚCI  
WYMAGAJĄ  
DZIAŁAŃ



DZIAŁANIA  
KSZTAŁTUJĄ  
WARTOŚCI

### WAŻNY ZAPIS DROBNYM DRUKIEM:

**Prawdziwie skuteczne szkolenie zawsze jest  
o przechodzeniu samej siebie / przechodzeniu samego siebie...**

Warsztat dostępny również w formule in-company.

Energia i motywacja w biznesie – warsztat otwarty (na wszystko jest możliwe)