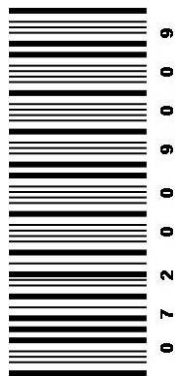


udaimoniak

lipiec/sierpień 2009
półtoramiesięcznik + na wakacje

Eudaimonia Beata Dyczewska
ul. Gwiazdzista 27/230, 01-651 Warszawa, gsm: +48 695 661 007,
NIP: 113-230-46-77, REGON: 140048828
<http://www.eudaimonia.com.pl> - email: office@eudaimonia.com.pl



Witaj,

Wakacje już rozpoczęte. Pewnie nie dla wszystkich jednak lipiec i sierpień to czas urlopów, wypoczynku i wakacji. Wszakże nasza młodzież ma przerwę wakacyjną w szkole. Lato w pełni podlewa wszystkie ogródki i słońce też chyba wybrało się na wakacje. Jeżeli widziałeś gdzieś słońce topiące się w spiekocie plażowego upału bardzo proszę o informację. Wyślemy telegram by wracało do Polski i nas tu pogrzało.

Jak błyskawica na Polskim niebie, informacja o śmierci króla popu Michaela Jacksona gruchnęła nagle przyćmiwszy wiele innych wydarzeń łącznie z odejściem pierwszego Aniołka Charliego Farrah Fawcett. W ogóle czerwiec obfitował w wiele niezwykle ciekawych wydarzeń. Począwszy od najdroższych transferów piłkarskich (Kaka, Ronaldo), poprzez sensacyjną przegraną Hiszpanów z USA w Pucharze Konfederacji do wyborów byłego premiera Polski Jerzego Buzka na szefa PE - pewnie będzie wybrany.

Początek lipca niesie też wiele ciekawych wydarzeń. Roger Federer został najbardziej utytułowanym tenisistą wszechczasów (15 zwycięstwo w Wielkim Szlemie), Prezydent USA pojechał na pierwszą wizytę do Rosji i spotkał się z Prezydentem i Premierem Rosji. Premier Chin odwiedzi Rzym.

Nauka też przynosi różne ciekawostki. Na przykład zdolność człowieka do echolokacji. Lub też potwierdzenie, że wolna wola człowieka to mrzonka. Wpierw nasza podświadomość coś zrobi potem dopiero świadomie to wykonamy i wydaje nam się, że sami to wymyśliliśmy. I pewnie wiesz jak jeszcze możesz wykorzystać to ciekawe odkrycie.

Pojawiają się na rynku bardzo ciekawe książki Martina Lindstroma: „Zakupologia” oraz „Brand Sense”. Również jedna z najlepszych książek Joe Vitale „Zero ograniczeń” jest już w sprzedaży. Właśnie, Joe Vitale w październiku przyjedzie do Polski. Będzie mówił o prawie przyciągania i osiągnięciu tego co tylko zechcesz.

Ten rok jest wyjątkowy pod względem odwiedzin światowej sławy trenerów neurolingwistycznego programowania. Rozpoczął Richard Bandler z Johnem La Vallem w kwietniu w Warszawie. Dokładnie w tych samych dniach w Lublinie był Robert Dilts. We wrześniu zapowiedziała się Judith DeLozier. Tylko Jon Grinder nie pojawi się w tym roku w Polsce. Bo mielibyśmy wszystkich twórców NLP, którzy zaczęli. Dorzucę Lucasa Derksa, twórcę „Panoramy społecznej” oraz Susie Smith, specjalistkę od zdrowia w Listopadzie. Oczywiście rok rozpoczął w styczniu wspaniały Stephen Gilligan, uczeń samego Milтона Ericksona oraz właśnie skończył swój pobyt Richard Bolstad twórca Transformacji Komunikacji™ oraz modelu RESOLVE.

Minęła dopiero połowa roku a już tyle się wydarzyło. Druga połowa zapowiada się równie ciekawie, może jeszcze bardziej ciekawie. Te wakacje raczej nie przejdą nam na sucho i deszcze niejednemu pozwolą odkryć nowe możliwości. W „dobie kryzysu” rząd i media starają się pokazać i udowodnić, że kryzys jest i należy nam się. A gdyby tak założyć, że kryzysu nie ma i jesteś skazany na sukces, jak by to było?

Przecież jeszcze niedawno człowiek nie mógł latać, nie mógł pływać tak głęboko jak ryby. Kosmos i księżyc były marzeniami a podróże nań to opowieści fantastyczno-naukowe. Może też pamiętasz jak stawiałeś pierwsze nieporadne kroki, wcale nie wiedząc, że możesz chodzić. Nie wiedziałeś również, że nie możesz chodzić, więc

widząc innych wokół jak chodzą podjąłeś jedyną decyzję, jaka Ci pozostała, wstajesz na nogi i idziesz śmiało do przodu.

Świat stał się osiągalny, ciekawy i wszystko stało się możliwe. A teraz? Ktoś wmawia Ci kryzys, ktoś inny przekonuje do nudzenia się a jeszcze ktoś inny chce pokazać jak niebezpieczny jest świat. A gdyby tak zabronić szerzenia takich informacji? Żylibyśmy w takiej niewiedzy jak kura, która nie wie, że jest doskonałym lotnikiem dlatego stąpa po ziemi i jak bąk, który nie wie, że nie może latać, dlatego lata, lata, lata i lata.

Może więc warto dostrzegać co takiego na świecie się dzieje, gdzie jeszcze jest coś nowego i zapomnieć, że coś jest a czegoś nie ma. Bo niektórzy przekonują mnie, że jedynym ograniczeniem jest niebo.

A gdyby tak nie b(ył)o ograniczeń? Czy wtedy jedynym ograniczeniem byłby brak ograniczeń? Jak ciekawe byłoby nasze życie? Może dlatego Newton odkrył prawo grawitacji, Kopernik zauważył, że to Ziemia obraca się wokół Słońca a Einstein stwierdził, że jak będziesz dostatecznie długo patrzeć się przed siebie to w końcu zobaczysz swoje plecy.

Jeżeli chcesz to wsłuchaj się w rytm ograniczających postękiwań i nie myśl jak fajnie może wyglądać Twoje życie bez Twoich ograniczeń. Zadałeś sobie kiedyś pytanie, co by się stało, gdybyś zrobił ten jeden krok dalej, poza barierę swojego umysłu, poza ograniczenia, które wyznajesz? Co tam jest dalej? Byłeś już tam kiedyś? Ciekawe czy umiesz pozostawić to, co masz, tu gdzie jesteś i pójść krok dalej? Chociażby w myślach, zadać sobie pytanie, jak tam jest, jak tam jest fajnie.

Zaczęły się wakacje, młodź Polska ma wolne od szkoły, Ty może też, pojedziesz na urlop, na wypoczynek, na wakacje. Nie rób sobie wypoczynku od ograniczeń, nie myśl sobie jak fajnie jest tam, jeden mały krok dalej.

Wiesz, dla mnie piękne słońce świeci każdego dnia. A dla Ciebie? 😊

Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl

SPIS TREŚCI

1. Okiem trenera - Uwierzyłem w mózg -
Piotr Mazurowski, Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca **strona 5**
2. Ile razy upadnę, by dojść do celu? - *Beata Dyczewska* **strona 7**
3. Reklama dźwignią handlu -
Piotr Mazurowski, Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca **strona 9**
4. Zarządzanie sobą i Wakacje ;) - *Joanna Miziuła* **strona 11**
5. Życie jest jak pudełko czekoladek czyli rzecz o metaforach -
Piotrek Podgórski **strona 15**
6. Kalendarz klubu **WW4A** - Win Win for All **strona 23**
7. Szkolenia otwarte **Eudaimonia Team** **strona 23**

CYTAT

„Nigdy nie wątpi ten tylko, kto nic nie wie.”

Cyceron

1. OKIEM TRENERA - Uwierzyłem w mózg

Cuda się zdarzają. Jedni w nie wierzą inni są ich świadkami. Niektórzy doświadczają ich na samych sobie. Czy wiemy na czym to polega?



Pewnego dnia ziściło się moje odwieczne pragnienie. Jeszcze w szkole średniej miałem szczęście poznać nietypowego nauczyciela. Fizyka – dziedzina, która była mi bliska, jako „umysłowi ścisłemu”- stała się pierwszym krokiem w mojej trenerskiej karierze. Krokiem w świecie umysłu i zakorzenienia pewnych wartości i poglądów. Nauczyciel fizyki w szkole średniej, podczas rozmów (odbywanych w czasie zupełnie pozalekcyjnym) przedstawił mi swoją historię o tym, dlaczego został belfrem. Urzekł mnie i pozostał głęboko w mej pamięci główny powód jego decyzji. Otóż jako człowiek wykształcony, po skończeniu studiów z dość trudnej dziedziny odczuwał ów fizyk swego rodzaju zobowiązanie. W tamtych czasach zdobył całe swoje wykształcenie bezpłatnie, „na koszt państwa”. Czyli za środki pochodzące od całego społeczeństwa – z podatków – które finansują działanie nieodpłatnego szkolnictwa. Zdecydował, że jego osobistym sposobem uregulowania tego społecznego zobowiązania będzie podzielenie się zdobytą wiedzą podczas pracy w szkole. Zostanie nauczycielem nie stanowiło jego celu ani marzenia, jednak postanowił (i tak też uczynił – dlatego miałem to szczęście poznać go) przez jakiś czas, zanim powróci do swoich planów i marzeń związanych z fizyką, nauczać w szkole. Na szczęście nauczał czegoś więcej niż tylko podstawowych pojęć zapisanych w programie nauczania. Jeden z niewielu, naprawdę niewielu spotkanych przeze mnie na mojej edukacyjnej drodze nauczycieli z prawdziwego zdarzenia, którym zależy i robią coś więcej niż nakazują obowiązki wpisane w ich kontrakt. Minęło sporo czasu. Przeszła szkoła, studia oraz kilkanaście lat doświadczenia biznesowego. Cały ten czas, gdzieś we mnie uszłona, lecz nie zapomniana tkwiła myśl, a nawet pragnienie: dzielenia się zdobytą wiedzą i doświadczeniem. Pomagania w ten sposób innym, szczególnie tym początkującym, mniej doświadczonym. Jednakże wraz z tą myślą wciąż trwało we mnie ograniczenie, że jeszcze to nie ten czas. Jeszcze nie jestem gotów. Jeszcze moja wiedza i doświadczenie są zbyt małe, aby zabrać się za „nauczanie”. Do czasu.

Wszystko zmieniło się w jeden dzień. Lata inwestowania w umiejętności, ileś kursów i treningów później, zostałem trenerem.

Pewnego dnia moja małżonka dała mi do przeczytania artykuł, mówiąc: to jest coś dla ciebie. Pochłonałem tekst w niespełna dziesięć minut rozdziawiając buzię i otwierając szeroko oczy. Po czym przeczytałem go jeszcze trzy razy. Eureka! To co od „zawsze” wdrażałem w mojej agencji reklamowej, czego oczekiwałem od moich grafików, projektantów i współpracowników. Coś, czego nie potrafiłem nawet nazwać, a co pozwalało naszym klientom osiągać sukcesy teraz okazało się zmierzone i nazwane. Zbadane przez naukowców, a prace wciąż trwają i rozwijają się, potwierdzając wiele założeń i obalając sporą część innych. Wtedy właśnie powstał mój e-book: Marketing podświadomości. Wtedy to pękła tama ograniczeń i odkryłem: mam już swoją wiedzę którą mogę się zacząć dzielić. Która pozwoliła mi z sukcesem współpracować z wieloma klientami a teraz będzie pomagać przedsiębiorcom, marketingowcom i ludziom. Wszystko skumulowało się w czasie wraz z osiągnięciem przeze mnie poziomu kompetentnego mówcy publicznego (dwa lata rozwijania umiejętności w klubie Toastmasters, obecnie zakończone pierwszym miejscem na ogólnopolskim konkursie wystąpień publicznych), zamknięcia firmy na rzecz zajęcia się moimi pasjami i rozwojem osobistym (nareszcie mogłem poświęcić się marketingowi i komunikacji międzyludzkiej) oraz kursowi trenerskiemu (który

pokazał mi w jaki sposób skutecznie i ciekawie dzielić się tą wiedzą). Zostałem trenerem. Zacząłem spełniać moją misję i realizować marzenie. Uskrzydlające maile które otrzymuję po moich szkoleniach od uczestników, którzy opisują konkretny postęp i rezultaty. Zaskakująca reakcja znajomego, który jest tak zafascynowany tym co poznaje na szkoleniach, że za każdym razem przekonuje mnie, że powinienem je bardziej promować. Fakt, że coraz więcej osób przychodzi na prowadzone przeze mnie warsztaty. To wszystko daje tak niesłychaną satysfakcję trenerowi (mnie), że wciąż pragnę tego więcej i więcej. Bo wszyscy ci ludzie dają świadectwo, że warto. Dziękuję Wam.

Więc gdzie ten cud? Co z umysłem?

Słyszałem wiele różnych opinii o trenerach. Uczestniczyłem też w wielu „nisko budżetowych” warsztatach. Sam takie obecnie prowadzę. I powiem szczerze: papier ukończenia drogiego kursu trenerskiego czy też bycie uczniem znanego trenera rzadko ma coś wspólnego z jakością tych treningów. W całym dzisiejszym pędzie „zbierania papierków”, świadectw i pokazywania się w towarzystwie takich to a takich guru, jakoś nie widzę miejsca dla normalnych osób. Ludzi którzy mają wewnętrzną potrzebę dzielenia się swoim doświadczeniem. Przecież każdy, kto twierdzi, że jego wersja, podejście i techniki są najlepsze i najskuteczniejsze, nie robi nic innego jak deprecjonowany czy wręcz opluwany konkurent. O kim to świadczy? Warsztat trenerski oczywiście jest niezbędny, ale w większości przypadków nikt nie posiadał monopolu. Nikt nie zdradza żadnych magicznych sztuczek, wyjątkowych recept, ani tajemnych rytuałów. Wiedza jest określona i w znacznym stopniu dostępna – reszta to doświadczenie, ćwiczenie a przede wszystkim nastawienie i empatia (oraz autentyczność). Cudem jest, że jedni wybrani uzurpują sobie oświecenie i tajemną wiedzę w odróżnieniu od innych kreujących identyczny (tylko że swój) obraz rzeczywistości. Zawsze będą lepsi i gorsi. Nigdy jednak nie znajdziemy tych jedynych, wszechwiedzących. Umysł ludzki, jego działanie oraz korzystanie z niego na to nie pozwolą. Tak myślę.

Cud w moim przypadku to zbiegi okoliczności, które doprowadziły mnie do nowego etapu w moim życiu. Do stania się trenerem i mówcą. Włożenie w to wysiłku i wiele pracy. To po prostu się sprawdza i owocuje. Przyszło samo (nazwij to mocą przyciągania jeśli chcesz) ale wymagało też pracy. Podjęcia wyborów, zmiany przekonań i (co najważniejsze i najtrudniejsze) wyjścia ze strefy komfortu. Przynosi teraz wielką satysfakcję, ponieważ widzę, jak to, co robię pomaga ludziom stawać się lepszymi i bardziej skutecznymi. Cieszy mnie kiedy unikają popełniania moich błędów. Widzę też po spotykanych osobach, jaki byłem kiedyś i tak bardzo jest mi przykro, kiedy nie chcą słuchać moich rad. Uwierzyłem w mózg, ponieważ to, co się o nim i jego funkcjonowaniu dowiedziałem przez te wszystkie lata sprawdza się w każdym przypadku. Dlatego też uważam, że Ci, co są gotowi dzielić się wiedzą z innymi za ułamek tego, co zainwestowali w lata doświadczeń i praktyki są nieocenionym źródłem i polecam czerpać z niego, póki strumień ten jest dostępny. Bez jednoznacznych ocen. 😊

Piotr Mazurowski
Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca
mazurowski@eudaimonia.com.pl

2. Ile razy upadnę, by dojść do celu?

Jola ma 44 lata. Znamy się od dość dawna, ale pracuję z nią dopiero od kilku tygodni. Szukała pomocy, choć sama nie wiedziała w czym. Teraz wie.



Prowadzi własny salon kosmetyczny od przeszło 20 lat. Wszystko niby działa – klienci widzą uśmiechnięte pracowniczki, mają zawsze podaną dobrą kawę, Jola zawsze wygląda promiennie.

MÓJ CZWARTY UPADEK

- To mój 4 zakręt kiedy, tak naprawdę zaczynam wszystko od nowa. Ale chcę to robić, bo gdy stoję przy fotelu i zaczynam zajmować się klientką to wiem, że na pewno wyjdzie stąd zadowolona. Pamiętam każdy dołek, z którego musiałam się podnieść. Pierwszy raz przyszła jedna pani ze śródmieścia, zaproponowała moim dziewczynom większy procent i odeszły razem z klientkami. Wszystko trzeba było odbudować na nowo – personel, klientów. Ale dałam radę. Później za kilka lat zdarzył się okropny weekend. W nocy wywalili mi ogromną dziurę w ścianie i wynieśli mi cały salon – wyposażenie, kosmetyki, nawet kwiatki z parapetu. Nie zostało nic. Nawet odręconej tubki z farbą. Policja rozłożyła ręce mimo że wydeptane ślady prowadziły do pobliskiego bloku. Wzięłam kredyt, w dwa dni odkupiłam salon. Nie dostałam nawet odszkodowania z ubezpieczenia, bo akurat ubezpieczalnie splajtowała. Jakoś poszło. Dwa lata temu 4 moje fryzjerki, pozbawiły mnie znów personelu i klientów – kilka miesięcy wynosiły kosmetyki, by założyć własny salon. Pewnego dnia oznajmiły, że już tu nie pracują. Następnego dnia widziałam je już z moimi klientkami po drugiej stronie ulicy w ich własnej firmie. Ale z tego też się dźwignęłam, mimo że nasłali mi 7 kontroli ze wszystkich urzędów, jakie są możliwe – sanepid, skarbowka, urząd pracy itd. Teraz jest 4 raz, kiedy zaczynam od początku. Bo nieuczciwy hurtownik oszukał nas na zamówieniu na kilkaset tysięcy złotych. Sprzedaliśmy mieszkanie, wzięłam pożyczkę. Ale wiem, że teraz też sobie poradzę. Jak zwykle sama, bo mój mąż chyba nigdy nie pracował...

Zastanawiałeś się kiedyś po co to robisz? Po co poświęcasz wszystko, by poukładać sobie dom, pracę, miłość? Jak to jest, że cel zawsze stoi za kilkoma górami i trzeba przeskoczyć kilka bardzo szerokich dołów?

Pewnie już wiesz, o czym chcę pisać? Trochę o misji, a trochę o motywacji. O tym co Cię kręci w życiu i czego pragniesz mocniej niż czegokolwiek na świecie. O tym co sprawia, że wstajesz rano, nawet jeśli położyłeś zaraz po wschodzie słońca.

Jola wiele lat temu obrała sobie punkt na horyzoncie. Pragnęła pracować dla ludzi, zapewniając im jak największy komfort, zadbanie, urodę – coś o co kobiety zabiegają do późnej starości – i zdrowie. Pracuje jedynie na atestowanym sprzęcie i kosmetykach mimo że już wiele wynalazków niekonwencjonalnej medycyny przewinęło jej się przez ręce.

- Koleżanki robią na tym biznes – ogromne pieniądze, bo u nas w Polsce taki towar ma zbyt, ale ja jakoś nie umiem. Nie wybaczyłabym sobie, gdyby komuś coś zaszkodziło.

Jola jest chyba jedyną znaną mi osobą, która tak wyraźnie zaznaczyła cel przed sobą i dąży do niego choćby nie wiem co. Jak ona to robi?

CZEGO PRAGNIESZ W ŻYCIU NAJBARDZIEJ?

Misja jest nadrzędnym celem, jaki człowiek posiada przez całe swoje życie. To taki cel wszystkich celów. Gdy weźmiesz pod uwagę wartości, jakie się dla Ciebie liczą i wyłosisz z nich najważniejszą, prawdopodobnie pomoże Ci to zbliżyć się do poczucia misji, z jaką się urodziłeś. Każdy ją ma – Ty także. Spróbuj zamknąć oczy i zadać sobie pytanie: Co jest dla tak naprawdę ważne? Czego w życiu pragnę najbardziej? Bez czego nie potrafię żyć? I zorientuj się na to. Nawet jeśli będziesz musiał kilka razy zboczyć z trasy i pójdziesz okrężną drogą, z pewnością pojdiesz. Przyglądałeś się kiedyś gwiazdom? Na nocnym niebie możesz zobaczyć strzelca – jego łuk i strzała zawsze skierowane są na wschód. Dzięki niemu, niegdyś ludzie wiedzieli dokąd iść. Niech zatem Twój prywatny najbardziej ważny cel w życiu, Twoja misja stanie się strzelcem na nocnym niebie.

DLACZEGO ZNOWU MUSZĘ UPAŚĆ?

Wiele osób zadaje sobie to pytanie. Chcą w tym czasem poszukać wymówki, by usiąść i czekać aż cel sam przyjdzie. Ale tak się nie stanie.

Znasz powiedzenie o kiju i marchewce? Tak jak nie przepadam za dużą częścią powiedzonek znanych mi z dzieciństwa (jedne z najokropniejszych są chyba o dzieciach i rybach co głosu nie mają, ale o tym może innym razem), tak akurat powiedzonko marchewkowe ma jak dla mnie pewne zastosowanie w praktyce.

Część z nas motywuje niepowodzenie, a część z nas będzie nakręcać się dopiero wtedy, gdy wielka metaforyczna marchewka zawiśnie przed oczami. Jedni uciekają w stronę lepszego, bo tu gdzie są jest już tak źle, że nie mogą wytrzymać. Inni dopiero dopiero gdy zobaczą światełko przed sobą, będą wiedzieć, że czas ruszyć.

Jak jest u Ciebie? Wolisz czekać aż będzie niewygodnie i to zmotywuje Cię do działania? Jeśli tak, to postaraj się robić sobie niewygodnie dużo wcześniej niż to zazwyczaj czyniłeś. A może marchewka jest tym, co Cię popędza? Jeśli wolisz warzywniak, stawiaj sobie mniejsze marchewki każdego dnia, by móc rozpędzać się co rano.

ILE RAZY UPADNĘ?

A to akurat dobre pytanie. Szczerze? Tak dużo, na ile sobie pozwolisz. Zaraz ktoś krzyknie, że jak to!?!?! Przecież nie ja siebie okradłem, pozbawiłem pracy czy rodziny!

To powiem Ci, że jednak to Ty.

Jola w końcu zauważyła, że do większości jej wpadek, przyczyniła się ona sama.

- **Wiem, że traktuję pracowników za luźno. Nie chcę wprowadzać żandarma do swojego salonu, który będzie patrzył na ręce, ale wiem, że mocniej muszę stawiać warunki na początku współpracy. Przecież nie muszę zgadzać się na wszystko, jak to dotąd robiłam. Chyba łatwiej mi będzie pogrozić trochę**

palcem na samym początku niż później chodzić za nimi i prosić o uczciwość w rozliczeniach, niewynoszenie zaopatrzenia salonu czy dbanie o strój firmowy i estetykę miejsca pracy. Męża też w sumie wychowałam sobie sama podnosząc go z alkoholizmu i całe życie niańcząc jak małe dziecko. Teraz mam to, co sama wyhodowałam.

To dokąd dojdiesz, zależy tylko od Ciebie – trzymaj mapę mocno w dłoni i wybierz ten punkt, który fascynuje Cię najbardziej. 😊

Beata Dyczewska
dyczewska@eudaimonia.com.pl

3. Reklama dźwignią handlu

Upał dawał się we znaki. Także te drogowe. Zauważyłem prawidłowość krzyczącą do mnie z tak wielu różnych miejsc, że aż spościłem się, kiedy dotarło wreszcie do mnie, że dopiero teraz uznaję to za oczywistość. Rzeczywistość. Otaczającą mnie i wszystkich (Ciebie też) niezależnie od wszelakich filtrów postrzegania świata. Taki natłok, wciskanie się w świadomość, wwiercanie w podświadomość, rzucanie w oczy po prostu musi odnieść skutek. Różne skutki. Z tym, że jeden niezaprzeczalny – zapamiętanie i...



Właśnie z ogromnym zaangażowaniem pochłonałem kolejną pozycję. Książkę opisującą następną porcję badań i testów naszego najbardziej skomplikowanego i tajemniczego narządu: mózgu. Fascynujące. Wiele w niej znanych prawd znalazło swoje potwierdzenie. Ale co dużo bardziej ekscytujące – wiele założeń padło jak domek z kart od poddmuchu nowych faktów. Tak czy inaczej, moje podróże (te do wnętrza mózgow jak i te wakacyjne) uświadomiły mi jakże prostą i powielokroć potwierdzoną prawdę marketingową: reklama dźwignią handlu. To stare, żeby nie powiedzieć *wyświechtane* powiedzenie to sama prawda w najczystszej postaci. Teraz to wiem. Dotarło do mnie z nienacka jak zderzenie z niezauważoną latarnią na chodniku, jak cegłówka na głowie w drewnianym kościele. To tak proste i oczywiste, że aż zabolalo, bo przecież jako marketingowiec, człowiek który prowadził własną agencję reklamową i doradza klientom jak skutecznie się promować powinien to wiedzieć. I przecież wiem – inaczej byłbym przecież dupa nie marketingowiec. Ale wiedzieć a rozumieć jak działa to zupełnie dwa inne światy. Szczególnie w odniesieniu do siebie, bo dla innych jakoś tak łatwiej, prościej i *oczywiściej*. W sumie bez tego się nie da. Okazuje się, co pewnie każdy wie już od dziecka, że najważniejszą rzeczą w reklamie jest powiedzieć, ba, WYKRZYCZEĆ swoją ofertę. Tak, drzeć się na całe gardło, pokazywać, dawać poczuć, komunikować. Każdy sposób i wszystkie chwytów dozwolone. Im więcej osób się dowie czym się zajmujesz tym więcej zarobisz. Proste równanie, a jakże często zaniedbane. Inteligentni ludzie, myślący, popularne *wykształciuchy* nieźle kombinują. I najczęściej przekombinowują. Najprostsza droga do celu: daj się zauważyć. I tyle. Tyle, że nie jest to aż tak proste. Patrząc szczególnie na to jak radzą sobie z tym reklamodawcy i marketerzy. Jakie efekty osiągają wydając niejednokrotnie kwoty od których nawet

Richardowi Bransonowi zakręciłoby się w głowie. Na co? Na badania. Ilościowe, ankietowe, fokusowe i inne, które bardziej zaciemniają niż rozjaśniają o co tak naprawdę chodzi nam, konsumentom. Pierwsze błędne założenie: skąd mam wiedzieć do cholery co jutro będę robił o 13:33 a co dopiero który produkt czy usługę wybiorę? Drugie błędne założenie: myślę, że dobrze jest kupować produkty *dobre* dla środowiska i uważam, że jest to wyrazem bycia nowoczesnym i *porządnym* człowiekiem. TAK, taką odpowiedź zakreślę w ankiecie, TAKI wizerunek podtrzymam podczas spotkania fokusowego. Potem idę i wybieram *moją* markę. Nawet nie wiem dlaczego. TO jest normalne. TO jest zwyczajne dla nas i naszych umysłów. Właśnie TO (w co wierzę jak w to, że jutro wszędzie słońce) potwierdzono w badaniach. Zaawansowanych technicznie, dzięki najnowszym metodom i instrumentom badawczym: fMRI* i SST**. Obejrzelismy pracę mózgu. Które jego części i jak reagują na różne rzeczy. Bez pytania o opinie, bez polegania na zwodniczych deklaracjach, bez świadomego zaciemniania obrazu przez badanych. Upewniliśmy się co do jednego – (nie)zawsze to co mówimy zgadza się z tym co robimy. I już. Tyle, drodzy marketerzy, przedsiębiorcy, sprzedawcy i klienci. Państwu już dziękujemy. Ale reklama działa. Kupujemy, wybieramy i co najważniejsze – preferujemy. Kiedy ostatnio, wracając do domu, jak zwykle zmęczony po pracy, w upalny dzień przeżyłeś podobną historię? Wchodzisz, odkładasz rzeczy, które przyniosłeś ze sobą: teczkę, marynarkę, zdejmujesz krawat, odkładasz klucze, zdejmujesz buty. Zakładasz kapcie (lub nie) i zajmujesz się następnymi, zaprzatającymi twój umysł setkami zajęć i myśli towarzyszącymi tobie jeszcze zanim zamknąłeś komputer w pracy. Może robisz herbatę a może posiłek, a może przebierasz się i chcesz wyjść, ponieważ zabrakło cukru. No to idź, tyle tylko, że gdzie położyłeś te przeklęte klucze? Właśnie – gdzie? Jak wiele myśli kontrolujesz naraz? Ile jeszcze pozostaje poza twoją świadomą kontrolą? Wiedz, że potrafisz się skupić tylko i wyłącznie na tych, które są aktualnie dla Ciebie ważne. Inne rzeczy po prostu robisz *machinalnie* nie uświadamiając sobie, co się dzieje. A jak się to ma do reklamy? Przyznaj się, proszę. Szczerze powiedz, kiedy ostatnio reklama, ogłoszenie, spot w telewizorze czy billboard na ulicy miały dla Ciebie jakieś znaczenie, były ważniejsze niż pozostałe spawy zaprzatające twoją głowę? Prawda, że jakoś ostatnio prędzej wpadłeś w sytuację, że nie możesz sobie przypomnieć gdzie położyłeś jakiś przedmiot niż, że zapamiętałeś jakąś reklamę. Szczególnie zaś to co promowała. Dlaczego więc większość reklamodawców i *reklamoproducentów* uważa, że to właśnie z ich produkcjami jest inaczej? Powiesz być może, że masz specjalne miejsce na klucze, albo wkładasz je zawsze do tej samej kieszeni. Wiesz, ja też tak robię, ponieważ wiem, że jeśli ich nie odłożę *na miejsce* to potem stracę zbyt dużo czasu na ich poszukiwanie. Tak samo Ty odkładasz *na miejsce* pewne reklamy czy komunikaty. Tak. Są takie produkty, marki które znasz. Bardziej niż inne. Być może nawet masz z nimi związane jakieś uczucia czy emocje. Wszystkie te reklamy na które natykamy się w najprzeróżniejszych miejscach, czasami nawet bardzo oddalonych od siebie powodują w końcu ten jeden ważny skutek: znajomość. Wiesz, że jeśli spotkasz kogoś sześć razy, to możecie o sobie już powiedzieć, że jesteście dobrymi znajomymi? Statystycznie oczywiście rzecz biorąc, ale jakże często to się sprawdza? Właśnie o to chodzi w reklamie, w KRZYCZENIU o sobie i swojej ofercie. Spotykając się wielokrotnie z daną ofertą, komunikatem, reklamą staje się ona po prostu twoim znajomym. Zapada w pamięć, nawet jeśli nie uświadamiasz sobie tego. Trafia do tej specjalnej kieszeni, pod warunkiem, że nadawca (reklamodawca) zadba i pomoże tobie automatycznie wkładać ją w tą jedną, konkretną kieszeń. Jeśli z jakichś względów pozwoli włożyć tobie reklamę do innej kieszeni, to zginie. Zupełnie jak te klucze. I tyle z poniesionych na promocję wydatków.

... i znajomość. Tak, właśnie spotkanie na niemal każdym kroku tablic reklamujących jedną z restauracji w Bieszczadach zainspirowało mnie do podzielenia się tymi przemyśleniami z tobą. Uświadomiło mi wagę procesu o którym przecież wiem już nie od dziś. Otrzeźwiło mnie i olśniło. Przecież właśnie o to chodzi. Znajomość jest jednym ze skuteczniejszych kluczy do umysłów klientów. Aha, i jeszcze jedno – jeśli jeździsz po Bieszczadach głodny, szukając miejsca gdzie by tu zjeść coś smacznego, tym bardziej zapada w pamięci reklama restauracji. Czy działa? Powiem tyle: było całkiem smaczne.

* fMRI - funkcjonalny rezonans magnetyczny pokazujący zwiększenie aktywności poszczególnych obszarów mózgu w reakcji na różne bodźce i sytuacje

** SST – zaawansowana wersja EEG (encefalografu) badająca elektryczną aktywność mózgu 😊

*Piotr Mazurowski
Architekt komunikacji marketingowej, trener, mówca
mazurowski@eudaimonia.com.pl*

4. ZARZĄDZANIE SOBĄ W CZASIE I WAKACJE ;))

Pamiętacie to: „Czy zastanawiałeś/zastanawiałaś się:

- jak drogocenną rzeczą jest Twój własny czas?
- jak wiele tracisz nie organizując go we właściwy sposób?
- w jak wielkim stresie funkcjonujesz nie umiając świadomie sterować własnym życiem i rozwojem? ...”



A pamiętacie pewne ćwiczenie, które robiliście na tym warsztacie (to z Józią Kowalską)?

Planowaliście Józii kolejne zadania do realizacji nadając poszczególnym zadaniom priorytety, było trochę negocjowania, stawiania celów i kilka innych rzeczy.

Dla przypomnienia albo dla tych, których na warsztacie nie było:

Z ŻYCIA JÓZII KOWALSKIEJ

Na początku prosba- poczuj się w trakcie tego ćwiczenia Józią Kowalską. Jeżeli jesteś odmiennej płci i stwierdzisz, że to za wiele jak na Twoje męskie barki być Józią, możesz, jeśli chcesz, poczuć się Józkiem Kowalskim.

Wybrałaś się (wybrałeś) na 7-dniowy urlop. Od trzech lat na niego czekałaś (czekałeś). W zeszłym roku pierwszego dnia urlopu musiałaś (musiałeś) wrócić do pracy, gdyż okazało się, że szef nie jest w stanie sobie bez Ciebie poradzić. Nauczona (nauczony) tym doświadczeniem postanowiłaś (postanowiłeś) tym razem zaszyć się w takie miejsce, żeby nikt nie mógł Ciebie odnaleźć.

...wracasz z urlopu...

* W domu nie ma nikogo.

* Twój mąż (Twoja żona) pozostawił (pozostawiła) list, który zdążył (zdążyła) napisać, zanim zawieźli go (ją) do szpitala. Będzie miał (miała) operowaną ślepą kiszkę. W liście informuje Cię, że wczoraj postanowił (postanowiła) zwolnić ogrodnika domowego, gdyż ma podejrzenie, że kradnie. Bez dowodów natychmiastowe zwolnienie jest niemożliwe, więc musisz z nim porozmawiać. Tym bardziej, że może Was oskarżyć o pomówienie itd.

* Poza tym musisz szybko wymienić zamki w domu, gdyż syn zgubił komplet kluczy.

* W osobnym liście syn informuje Cię, że pojechał do taty (mamy) do szpitala i na pocieszenie kupił mu (jej) miły prezent u znajomego jubilera za rogiem. Jest to zegarek (naszyjnik) za 1600,- zł. Ponieważ nie miał pieniędzy, a zobowiązał się je dostarczyć dzisiaj do 17.00, dał w zastaw Twoją ślubną obrączkę (Twoje ulubione, markowe pióro), którą zostawiłaś (które zostawiłeś) przed wyjazdem na zlewie.

* Mąż (żona) informuje Cię również, że trzeba do 17.30 odebrać psa od sąsiadów, zrobić ogólne zakupy, w tym jedzenie dla psa, oraz że w domu nie ma żadnych pieniędzy.

* Przyszedł również list od dyrektora szkoły, do której uczęszcza wasza córka, z prośbą o natychmiastowe pisemne lub osobiste wyjaśnienie jej nieobecności w ciągu 4 ostatnich tygodni. Termin upływa jutro o godz. 12.00. Potem następuje automatyczne skreślenie córki z listy uczniów tej szkoły.

* Mąż (żona) informuje Cię również, że syn i córka wrócą około godziny 19.00. Musisz być w domu, nie mają kluczy, tym bardziej jeśli zmienisz zamki.

* Twój szef nagrał się również na automat i oznajmił Ci, że dzisiaj do 19.00 musisz odebrać bilety na samolot z biura podróży dla niego i dla siebie, gdyż jutro otwierają dopiero o 9.00, a Ty razem z szefem masz o 7.50 samolot do Gdańska. Jutro macie całodniową konferencję z przedstawicielami waszego kontrahenta z zagranicy, a potem dwudniowe szkolenie w Szczecinie.

* Na stole leży jeszcze list z Twojego banku. Bank informuje Cię, że Twoje lokaty giełdowe o wartości 40 tys zł ze względu na afery i plajty niektórych przedsiębiorstw są zagrożone utratą wartości o ponad połowę. Aby ocalić chociaż część pieniędzy, bank oferuje Ci zakup Twoich papierów za równowartość 25 tys zł. W ten sposób chcą Ci pomóc w ograniczeniu strat. Oferta jest ważna do godziny 18.00 dzisiaj.

- * Decyzja nie jest łatwa, gdyż w kolejnym liście od Koła Przyjaciół Inwestorów Giełdowych zostajesz poinformowana (poinformowany) o nie potwierdzonych doniesieniach, że wiele instytucji finansowych próbuje roznieść plotki o aferach i plajtach przedsiębiorstw, chcąc w ten sposób spowodować paniczną sprzedaż papierów.
- * Jeszcze dodatkowe informacje od męża (żony). Twoje rzeczy są nie wyprane i nie wyprasowane. Wczoraj popsuła się pralka, było spięcie i nie funkcjonuje również telefon, tzn. można dzwonić, ale tylko do was.
- * Pamiętaj również, że o 16.30 przyjdzie kominiarz, bo za zeszły miesiąc nie dostał pieniędzy.
- * Ach i jeszcze jedno: mąż rozbił (żona rozbiła) Twój samochód. Zadzwoń do warsztatu, bo jak chcesz go mieć przed weekendem, to musisz dzisiaj dać 30 % zaliczki.
- * I nie zapomnij odebrać mamy o 19.46 z dworca.
- * Zamknij psa w piwnicy, bo z mamą się nie lubią!
- * Jest godzina 15.10.

Na marginesie – naprawdę świetnie sobie poradziliście z tym zadaniem. Twórczo, kreatywnie, a przy tym było mnóstwo zabawy.

To teraz mam dla Was zadanie trudniejsze – wakacje – poczytajcie:

Z ŻYCIA JÓZI KOWALSKIEJ

Na początku prosba- pocuj się w trakcie tego ćwiczenia Józją Kowalską. Jeżeli jesteś odmiennej płci i stwierdzisz, że to za wiele jak na Twoje męskie barki być Józją, możesz, jeśli chcesz, poczuć się Józkiem Kowalskim.

Poradziłaś (poradziłaś) sobie z powyższymi zdarzeniami pourlopowymi. Wizyta na szkoleniu także jest już za Tobą i masz dodatkowy powód do radości – po całodniowej konferencji w Gdańsku i rozmowach kularowych doprowadziłaś (doprowadziłaś) do podpisania bardzo obiecującego kontraktu. Twój szef jest w „siódmym niebie” i postanowił Cię nagrodzić. Oprócz podwyżki, zaproponował Ci dodatkowy 4 dniowy urlop w lipcu dla całej Twojej 4 – osobowej rodziny. Masz tylko wybrać miejsce, szef zapłaci za cały pobyt – ale warunek jest jeden – masz zabrać męża (żonę) i dzieci. Teraz Ty jesteś w „siódmym niebie”. Twojemu szefowi taki gest zdarza się bardzo, bardzo rzadko, a już taki, że płaci za wakacje całej rodziny – po raz pierwszy. Bardzo Ci zależy na dodatkowym odpoczynku. Tym bardziej, że czujesz, że naprawdę na niego zasłużyłaś (zasłużyłaś). Poza tym szef dał Ci do myślenia, niby żartobliwie mówiąc, że zobaczy czy umiesz zarządzać i zorganizować na początek coś takiego jak wyjazd, a wiesz, że w firmie jest wakat na wyższe stanowisko i że proces rekrutacyjny (testy, rozmowy, itp.) zaczyna się od połowy lipca. Na dodatek ostatnio spędzałaś (spędzałaś) czas z rodziną jakieś 10 lat temu. Nauczona (nauczony) tym doświadczeniem postanowiłaś (postanowiłaś) tym razem skorzystać z okazji i spędzić z nimi dodatkowe wolne. Z tej wielkiej radości zadzwoniłaś (zadzwoiłaś) do męża (żony) i pochwaliłaś (pochwaliłaś) się podwyżką. Z kwestii dodatkowych dni wolnych i wspólnego urlopu postanowiłaś (postanowiłaś) zrobić niespodziankę. Marzy Ci się urlop w

tropikach. Nawet na tę okoliczność zamówiłaś (zamówiłeś) drogi sprzęt do nurkowania.

...wracasz po pracy i...

* W domu wyjątkowo są wszyscy domownicy.

* Twój mąż (Twoja żona) jest w świetnym humorze, od dawna nie widziałaś (widziałeś) takiego uśmiechu na jego (jej) twarzy. Jeszcze zanim zdążyłaś (zdążyłeś) się odezwać, poinformował (poinformowała) Cię, że tak bardzo się cieszy z Twojej podwyżki, bo dzięki temu kupicie nowe auto – przecież wiesz, że stare już ledwo jeździ (to nic, że ma 1,5 roku) (podłogę w pokoju dzieci - przecież wiesz, że przy dwójce nastolatków wszystko szybko się niszczy, a i jej przydałaby się nowa kreacja – nie ma przecież w czym chodzić (to nic, że szafa już się nie domyka od nadmiaru ubrań).

* Syn także się ucieszył z Twojej podwyżki – w końcu znajdują się pieniądze na dofinansowanie jego wypadu pod namioty w lipcu z kumplami, no i może dodatkowo na imprezy.

* Córka poinformowała Cię o swoich lipcowych planach na obozie tanecznym. Wiesz jak bardzo jej na tym zależy i jak bardzo się starała poprawić swoje zachowanie po tym, jak o mały włos, a by ją skreślili z listy uczniów. Dała już nawet całe swoje kieszonkowe jako zaliczkę na ten obóz. Poza tym na ten obóz jedzie także chłopak, który się córce strasznie podoba.

* Ty masz świadomość, że w sobotę rano przyjdzie zamówiony na Twoje specjalne zamówienie sprzęt do nurkowania i jeśli nie dążysz odwołać zamówienia dziś do 18.00, to potem będziesz musiała (musiał) za niego zapłacić.

* Przed Twoim powrotem do domu zadzwonił telefon od teściów, że dojeżdżają do stacji pkp i za jakieś 2 godziny (tj. ok.17.30) będą u Was na dworcu, więc proszą o odebranie ich i pomoc przy bagażach. Dojazd na dworzec zajmuje 45 minut.

* W międzyczasie zadzwonił Twój najlepszy przyjaciel z prośbą o zaopiekowanie się ich kotem przez pierwsze kilka dni lipca. Wiesz, że Twój pies i jego kot nie przepadają za sobą, a z drugiej strony przyjaciel wiele razy pomógł Tobie.

* Administracja w Twoim bloku zapowiada na lipiec (ale nie wiadomo kiedy dokładnie, choć pewnie administracja wie tylko nie napisała w ogłoszeniu) przeglądy instalacji gazowych. Jeśli nikogo w domu nie będzie, to potem pozostanie wezwać ekipę na własny koszt. Nie bez znaczenia jest także fakt, że pieczętkę z podbitym przeglądem trzeba w administracji okazać do połowy sierpnia, a panowie gazownicy są bardzo niesłowni z dotrzymywaniem terminów wizyt i przeglądu.

* W telewizji właśnie leci reklama biura podróży, które mieści się na Waszym osiedlu 2 ulice dalej, o 4 dniowej wycieczce (7-10 lipca) do jednego z krajów tropikalnych po wyjątkowo promocyjnej cenie dla dorosłych, pierwsze dziecko 50% ceny, każde kolejne za darmo. Decyzję należy podjąć szybko, bo zostało tylko 6 wolnych miejsc. Jeśli zdecydowałabyś się (zdecydował) na tę okazję, masz szansę zaoszczędzić kwotę pozwalającą każdemu w Waszej rodzinie mieć jeszcze całkiem spore kieszonkowe na wyjeździe.

* Właśnie dotarła do Ciebie świadomość, że na wyjazd w tropiki trzeba się zaszczepić. Godziny szczepień w przychodni to 10-11 w poniedziałki, środy i piątki i w godzinach 17.30-18.30 w piątek. Dziś jest piątek 3 lipca, godzina 16.30, a w poniedziałek normalnie pracujesz.

* Jeszcze dodatkowe informacje od męża (żony). Twoje rzeczy są nie wyprane i nie wyprasowane. Znowu popsuta się pralka, było spięcie i nie funkcjonuje również telefon, tzn. można dzwonić, ale tylko do was. Fachowcy, którzy poprzednio byli wzywani do naprawy, pracują za darmo, jeśli reklamacja zostanie zgłoszona w ciągu 14 dni od poprzedniej naprawy. Termin mija dzisiaj, ale z tego co się dowiedziałas (dowiedziałeś) panowie biorą urlop na cały lipiec, więc zależy Ci aby przyjechali jeszcze dziś. Poza tym masz do nich kilka ważnych pytań.

* W domu nie ma pieniędzy. Najbliższy bankomat jest 15 minut od Twojego domu.

* Ach i jeszcze jedno: mąż zepsuł (żona zepsuła) niechący Twojego laptopa z bardzo ważnymi danymi, na podstawie których musisz na jutro do godziny 12.00 przygotować szefowi raport. Zadzwoń do serwisu i jeśli chcesz mieć go sprawnego na rano, to musisz dzisiaj dać 30 % zaliczki do 17.00.

* Córka przypomniała Ci, że dziś o 18.30 przychodzi ciocia z wujkiem na Twoje zaległe urodziny, a lodówka świeci pustką.

* Dziś jest piątek 3 lipca, godzina 16.30

Przyjemnej zabawy i oczywiście wypoczynku. 😊

Joanna Miziuła
miziula@eudaimonia.com.pl

5. Życie jest jak pudełko czekoladek czyli rzecz o metaforach

„Życie jest jak pudełko czekoladek. Nigdy nie wiesz, co Ci się trafi” - pamiętasz ten słynny cytat z Foresta Gumpa? Ile razy sobie przypomnę to, co Forest Gump właśnie powiedział zaczynam się zastanawiać jak głębokie jest to przesłanie?



Przecież jak się zastanowisz, to okaże się, że życie jest niezwykle zaskakujące. Jest jak małe czekoladki, słodkie, może kawowe, może z marcepanem a może mleczne. Niektóre z nich posypane są drobnymi, różnokolorowymi kuleczkami, inne mają bardzo gładką strukturę, z drobnymi wzorkami.

W niektórych jest przepyszny orzeszek, w części znajduje się smakowity likier. Czasem jest go tyle, że prowadząc samochód, może się okazać, że jesteś pod wpływem. Ciekawe czy kiedykolwiek miałeś okazję poczuć zapach tych małych smakołyków.

Zapach, pobudzający nozdrza, kuszący. Bo nie tylko widok kusi. Zapach wspomaga to, co widzisz i momentalnie ręka ma ochotę sięgnąć po coś, co wygląda najwspanialej. Wielka różnorodność czekoladek to całe życie, pełne zaskakujących niespodzianek, pełne zagadek.

Czekoladki są z reguły tym czymś, co lubisz (choć znam takich, którzy nie ruszą czekoladki bo smak nie ten albo kalorii za dużo). Dlatego, życie jest jak pudełko czekoladek. Ciekawe, czy zauważyłeś, jak jedno proste stwierdzenie niesie bardzo ciekawą i głęboką treść?

Jest taki film, w którym pewien ogrodnik, który całe życie służył swemu panu musi opuścić dom, w którym spędził całe swoje życie. Jego pan zmarł i ogrodnik jest już niepotrzebny. Spakował się do jednej walizki, ubrał się w garnitur i wyszedł na ulicę w nowy obcy świat.

Praktycznie przez cały film jest zagubiony, stoi jakby obok tego, co się dzieje, poznając zewnętrzny świat codzienności od początku. Nie uczestniczył w nim, był zamknięty w domu, gdzie jako ogrodnik służył swemu panu. Przez całe życie, praktycznie nie opuszczając domu.

Teraz znalazł się w nowym, obcym świecie, niczym dziecko, które poznaje to, co powinno znać. Przez przypadek (został potrącony niegroźnie przez samochód) trafia do domu pewnej znanej i zamożnej kobiety. Tam przewijają się politycy, mężowie stanu, znane gwiazdy filmowe.

I w jednej z ostatnich scen przychodzi taki moment, że najważniejsi mężowie stanu decydują się, aby został on prezydentem Stanów Zjednoczonych Ameryki. Jest. Nowy. Czysty. Śmieszny. Szczery. Można jeszcze użyć całe mnóstwo określeń. Jedno z nich jest najważniejsze. On po prostu jest.

Film nosi tytuł „Wystarczy być.” i w zabawny sposób pokazuje, że tak naprawdę wystarczy być, by odnieść sukces, awansować, żyć. Najważniejsza jest szczerą naturalność, otwartość i cieszenie się życiem. Wystarczy być i możesz zostać prezydentem USA.

Na jednym ze szkoleń trener opowiada o Nowej Zelandii, gdzie powietrze jest bardzo czyste, cudownie ciche, trawa prześlicznie się zieleni krystaliczną przejrzystością a słońce rozświetla cudowne, błękitne niebo. W tych warunkach doskonale dojrzewają cytryny. Są bardzo duże, dorodne, o pięknej, cudownie żółtej skórce.

Skórka jest lekko grubawa, taka aksamitna w dotyku, bardzo błyszcząca i ma nieskazitelny, żółty kolor. Kiedy lekko ruszysz cytryną możesz poczuć delikatny cytrynowy zapach, który niczym intymna, powabna mgiełka najszlachetniejszego kadzidła zaczyna unosić się wokół Ciebie.

Kiedy bierzesz nóż by rozkroić cytrynę na pół już pierwsze zetknięcie ostrza ze skórą powoduje pojawienie się pierwszej kropelki soku a woń staje się tak silna jakbyś kąpał się w soku cytrynowym. Kiedy nóż zagłębia się w skórkę i przecina albedo i potem miąższ, niczym fontanna strzelają dorodne krople cytrynowego soku leciuchno spryskując Ciebie i pozostawiając niezwykle przyjemny cytrynowy zapach.

Kiedy patrzysz na taką przekrojoną cytrynę możesz zauważyć jak jest dojrzała, jak jej nabrzmiały miąższ jest pełen cudownego soku, który zaczyna skapywać i

powolutku zsuwa się po skórcie na Twoją dłoń. Kropla, która wypływa jest bardzo duża, dojrzała i prześlicznie błyszcząca się w słońcu Nowej Zelandii.

Ciekawe, czy już poczułeś smak tej cytryny. Jej zapach, smak i tę delikatną kwaśność, jaką czujesz w ustach, kiedy przełykasz ten wspaniały cytrynowy sok. A przecież ta cytryna jest tylko w Twojej wyobraźni.

Mam nadzieję, że pamiętasz jak w szkole dowiedziałeś się, że cały wszechświat złożony jest z atomów. A atom składa się z jądra i elektronu (lub elektronów) wirujących wokół jądra po orbicie kołowej. Taki model atomu przedstawił na początku ubiegłego stulecia Niels Bohr. I ten model przetrwał praktycznie do dziś jako użyteczny.

Może miałeś okazję nieco bardziej zgłębić fizykę kwantową i wiesz być może, że atom ma jądro i wokół jądra znajduje się chmura elektronów chaotycznie pędzących w dowolny sposób. Nie bardzo przypomina koło, czy też kulę. Jednak dla celów poznawczych model Nielsa Bohra jest wystarczający.

Praktycznie od zawsze ludzie używają różnych konstrukcji językowych (i niejęzykowych) aby lepiej opisać to, o czym mówią, to co prezentują albo jeżeli chcą odnieść lepszy efekt. Ty też robisz to na co dzień i ciekawe jak często używasz metafor. Nie wiedząc nic o metaforach wystarczy, że posługujesz się językiem, robisz to wielokrotnie w ciągu dnia.

Kilka prostych obrazów mogło pobudzić Twoją wyobraźnię (ciekawe, czy masz tyle odwagi) aby doświadczyć blasków wspaniałego życia, niczym pudełko najlepszych czekoladek, soczystą i cudownie kwaśną cytrynę czy też może zobaczyć pędzące wokół jądra elektrony. Bo w życiu wystarczy być. Chociaż ktoś kiedyś powiedział, że trzeba się znaleźć we właściwym miejscu i o właściwej porze. I być tą właściwą osobą.

Metafora dociera do Twojej świadomości i podświadomości w bardzo specyficzny sposób i dzięki swojej konstrukcji jest jednym z najskuteczniejszych narzędzi wywierania wpływu. Jest jednocześnie bardzo eleganckim narzędziem. Bo przecież możesz opowiedzieć prostą historyjkę lub podać jakieś porównanie by odnieść właściwy skutek. Ciekawe ile razy sam to zrobiłeś lub ktoś inny zrobił to dla Ciebie?

A jakie są metafory? Wymienię tylko kilka bo przecież nie sposób wymienić wszystkie, kiedy życie jest metaforą ... no właśnie czego?

Najczęściej spotykane metafory to:

- działania fizyczne
- słowa piosenki czy też wiersza
- muzyka
- rysunki, malowidła
- opowiadania
- ubiór, wygląd
- i wiele innych.

Może zastanawiasz się, do czego mogą służyć metafory? Jak chwilę pomyślisz to pewnie będziesz miał mnóstwo różnych odpowiedzi. Ja przytoczę tu kilka przykładowych zastosowań.

Kiedy opowiadasz wesołą historyjkę możesz wprowadzić słuchacza w dobry humor. Innym razem możesz wzbudzić zaciekawienie lub też zafascynować słuchacza pewnym tematem. Tak, metafory służą do wyłaniania odpowiednich stanów emocjonalnych u słuchacza.

Wspomniany Niels Bohr opisał budowę atomu. A pamiętasz jabłko Newtona i prawo ciążenia czy też grawitacji? Właśnie metafory mogą uczyć pewnych pojęć, zasad, reguł itp. Możesz też pokazać, że pewne rzeczy są naturalne. Na przykład, kiedy uczysz się żonglować piłeczkami. Wiesz, że nie jest to łatwe i popełniasz błędy. Jednak w końcu możesz opanować podrzucanie trzech piłeczek, aby nimi żonglować.

To jest świetna metafora na uczenie się. Możesz popełniać błędy, coś może nie jest łatwe jednak możesz się tego nauczyć. Możesz osiągnąć, co tylko zechcesz o ile będziesz to robić z pasją i konsekwentnie. Czasem będzie potrzeba wielu prób, aby za którymś razem wszystkie trzy piłeczki cały czas były przerzucane z dłoni do dłoni.

To tylko niektóre typy metafor, które w łatwy i prosty sposób pokazują coś, co może być trochę skomplikowane aby doświadczyć tego świadomie i ze zrozumieniem. Wspominałem, że metafora to również opowiadanie. To teraz coś opowiem.

Pewnego razu jadąc autostradą Joe zobaczył przed sobą piękne, luksusowe auto jadące spokojnie prawym pasem. Takim autem mógł jechać raczej ktoś zamożny i jak się okazało przy omijaniu, za kierownicą siedział potentat medialny Ted Turner.

Joe minął samochód Teda Turnera i był już jakieś 50 metrów przed nim kiedy spostrzegł w lusterku wstecznym, że samochód Teda zjeżdża na pas awaryjny i zatrzymuje się. Z samochodu wychodzi Ted Turner idzie na pobocze, schyla się, podnosi pustą puszkę po piwie i wrzuca ją do bagażnika, potem rusza dalej jakby nigdy nic się nie stało.

Joe mógłby długo przekonywać wszystkich jak Ted Turner dba o środowisko, jednak proste, krótkie opowiadanie, oparte na faktach bardzo szybko trafia do wyobraźni słuchacza i niesie za sobą przekaz, że Ted Turner dba o środowisko naturalne bardzo dokładnie. Jedna prosta metafora pozwala szybko i skutecznie przekazać zamierzoną treść.

Jeżeli cofniesz się trochę w czasie możesz sobie przypomnieć kilka ciekawych historii. Bardzo dużo historii zawartych jest w Ewangeliach. Jak wiesz Jezus zwracając się do ludzi najczęściej opowiadał historię po to by kto ma oczy niechaj widzi, kto ma uszy niechaj słucha i kto ma serce niech rozumie. W ten sposób mógł mówić do wszystkich i być bardzo dobrze zrozumianym.

W różnych historiach, które opowiada Jezus jest wiele symboli. Przypominasz sobie może jak mówił, że Królestwo Niebieskie jest jak ziarno gorczycy, jest jak ziarno, które pada na odpowiednią glebę. A może z opisu Biblijnego przypominasz sobie przejście Izraelitów przez morze Czerwone, kiedy uciekali z Egiptu.

Z jednej strony jest to zagłada nieprzyjaciela i pokonanie zła i z drugiej strony jest to symbol oczyszczenia i przejścia w nowe życie. Pokonują zło i rozpoczynają nowe życie. Wróć jeszcze na chwilę do metafor Jezusa. Pamiętasz jak opowiadał o ubogiej wdowie, która dała cały grosz na ofiarę. Było to połowę tego, co miała. Jak pięknie i prosto Jezus objaśnia szczerą i wielką jałmużnę. Długo by mógł tłumaczyć w normalny sposób.

Może więc zaczynasz już sobie zatem wyobrażać, że metafora jest również wspaniałym narzędziem terapeutycznym lub może służyć do nauczania innych. Mówiąc nie wprost możesz przekazać słuchaczowi bardzo ważną treść, zmotywować go lub nauczyć go czegoś wyjątkowego.

Posłuchaj zatem pewnej opowieści, którą możesz znaleźć w internecie, usłyszeć na różnych szkoleniach lub przeczytać w książkach. Jest to bardzo ciekawy przykład jak taka metafora działa.

Pewien wędrowiec szedł kiedyś już bardzo długo i zdaje się trochę zboczył z drogi. Ponieważ szło już ku zachodowi słońca zaczął rozglądać się za jakimś schronieniem by nocy nie spędzić na pustkowiu. W pewnym momencie zauważył coś w rodzaju zagrody.

Kiedy się zbliżył dostrzegł, że była to typowa pustelnia, gdzie niektórzy mnisi medytują w oddaleniu od ludzi i świata. Często spędzają w ten sposób całe życie, medytując i doświadczając różnych stanów w zupełnym odosobnieniu. Kiedy wszedł do środka zagrody okazało się, że i w tej pustelni siedział na ziemi mnich medytujący.

Podszedł do niego spokojnie, tak by nie przerwać jego medytacji i poczekał aż mnich zauważy go samodzielnie. Po kilku chwilach mnich rzeczywiście zauważył wędrowca, który wyglądał na zmęczonego i spragnionego. Wstał więc, uklonił się do wędrowca i spytał się jak może mu pomóc.

Wędrowiec powiedział, że chyba się nieco zagubił i chciałby przenocować do świtu by ruszyć dalej i znaleźć drogę do celu. Poprosił też mnicha o kubek wody. Mnich spojrzął na wędrowca i powiedział, że oczywiście może zostać w pustelni jak długo chce. Wskazał mu również miejsce gdzie była studnia z wodą.

Podeszli tam razem i wędrowiec zaczerpnął kubkiem wodę. Przepłukał usta i kiedy napił się wody zapytał mnicha, co takiego jest w takich miejscach, że tak chętnie spędzają w nich całe swoje życie? Dlaczego to miejsce jest takie niezwykle?

Mnich spojrzął na wędrowca i poprosił, aby ten zajrzał w głąb studni. Cóż, nic tam nie zobaczył oprócz zmaczonej wody, bo przecież przed chwilą zaczerpnął zeń. Wędrowiec wzięwszy głowę znad studni spojrzął się pytającym wzrokiem na mnicha, ponieważ nie bardzo wiedział, o co chodzi.

W między czasie woda ustała się i utworzyła gładkie lustro. Mnich poprosił, by jeszcze raz zajrzał do studni. Kiedy wędrowiec nachylił się nad taflę wody zobaczył krople wody na swej siwej, poskręcanej brodzie, zobaczył zmarszczki na czole, pojedyncze włoski na policzku. Zauważył mnóstwo drobnych gałązek na drzewie, które stało obok studni. Wśród gałązek dojrzał małego, kolorowego ptaszka, który cudownie śpiewał, wzbogacając ciszę istnienia wieczorną kołysanką. Zobaczył też mnóstwo gwiazd na niebie, Drogę Mleczną i wiele innych cudownych rzeczy.

Stałby jeszcze tak długo wpatrzony w taflę wody, wsłuchany w otaczającą ciszę, doświadczając cudu życia, jednak mnich spokojnym, ciepłym i głębokim głosem powiedział: „To jest powód, dla którego tutaj jestem. Tylko kiedy się wyciszysz, odprężysz, w zupełnym spokoju możesz dostrzec to, co zwykle mijasz co dnia i nie możesz doświadczyć w pełni.”

Wędrowiec spojrział na mnicha, skinął głową i powiedział: „Tak. Rozumiem”.
Następnego dnia o świcie wyruszył w dalszą drogę pewnie i radośnie zmierzając do celu.

Jestem pewien, że objaśnianie tej metafory jest zbędne, bo sam najlepiej zrozumiesz jej pełną treść.

W ten sposób poznałeś jedno z najcenniejszych zastosowań metafory, komunikację z drugą osobą. Czasem potrzeba bardzo żmudnego tłumaczenia, objaśniania, wyjaśniania, aby skomunikować się z kimś a czasem wystarczy jedna prosta metafora by wyjaśnić wszystko w mig.

Oczywiście nie mam szansy, aby w tak krótkim czasie przedstawić całą tematykę związaną z metaforami, by wyjaśnić wiele ważnych i ciekawych spraw jak tworzyć metafory, jak je stosować, jak zawrzeć w nich treść by przekaz był w stu procentach skuteczny. Mam jednak nadzieję, że tych kilka słów pozwala Ci doświadczyć wszechpotężnego świata metafor.

Na koniec już przytoczę jeszcze jedno opowiadanie. Takie w sam raz na wakacje, na ciekawe nowe czasy, jakie przyszły. Na zwykłe codzienne życie. Życie, jak pudełko czekoladek, życie jak No właśnie, jak co?

Pewien chłopiec o imieniu Harry zapragnął zostać czarodziejem. Wiesz, takim, zwykłym czarodziejem, który używa zaklęć i robi czary. I ta opowieść nie jest o Harrym Potterze (choć być może) i nie dzieje się w Hogwarcie (choć być może). Jednak z początku może się wydawać Ci bardzo podobna.

Harry trafił zatem do Szkoły Magii, gdzie przez kilkanaście lat miał zgłębiać tajniki wiedzy by magię używać w sposób bezpieczny i kontrolowany. Wiesz, że jak czasem, coś użyjesz inaczej niż powinieneś, może się wydarzyć coś niespodziewanego.

I Harry rozpoczął naukę w Szkole Magii. Mijały tygodnie i Harry poznawała coraz więcej tajemnic Magii i zaczął się nią posługiwać. Umiał już wprowadzać innych w różne nastroje, unosić drobne przedmioty przy pomocy czarodziejskiej różdżki i wiele innych różnych drobnych rzeczy też już się nauczył.

Pewnie pamiętasz jak to było, kiedy jako mały chłopiec, lub mała dziewczynka byłeś lub byłaś ciekawy/ciekawa świata. Wszystko Cię interesowało i sam chciałeś sprawdzić osobiście wiele różnych rzeczy. Czasem nawet słyszałeś od starszych nie rób tego czy tamtego. Jak bardzo wtedy wzbierała ciekawość i chęć aby właśnie to zrobić?

I tak samo było z Harrym. W księdze zaklęć było kilka takich, które mogli używać tylko najstarsi i najbardziej doświadczeni profesorowie ze Szkoły. Ale wiesz, Harry był ciekawy wszystkiego. A w Szkole był zwyczaj, że co jakiś czas adepci sztuki magicznej spotykają się na potajemnych zawodach by udowodnić sobie, który z nich już wie najwięcej, który jest najodważniejszy itp.

I nadszedł właśnie taki dzień, kiedy grupa uczniów z różnych klas wieczorem zebrała się na zawodach „Odwagi i umiejętności”. Oczywiście Harry wziął też udział. Jak na swoje obycie radził sobie znakomicie ze wszystkimi zadaniami, miał niezwykły talent i dar magii. Pozostał on i jeden ze starszych kolegów w ostatniej rozgrywce, która miała wyłonić zwycięzcę wieczoru.

I ktoś rzucił zadanie, by chłopcy użyli tych niedozwolonych zaklęć z Księgi. Wiesz, najmłodszy Harry, ciekawy wszystkiego, chcący pokazać się, że potrafi wszystko i starszy kolega, który już umie od niego więcej. I każdy z nich miał wybrać sobie jedno zakazane zaklęcie i je użyć.

Starszy kolega już miał wypowiedzieć zaklęcie, jednak coś w ostatniej chwili powstrzymało go. Tak jakby głos ugrzązł mu w gardle. Po prostu zaniemówił. Harry miał w ten sposób niezwykłą możliwość wygrania zawodów i przejścia do historii jako najmłodszy zwycięzca.

Wybrał zatem pierwsze z brzegu zakazane zaklęcie, nabrał powietrza i wypowiedział je jednym tchem. Wszyscy stanęli jak zamurowani i wpatrywali się w małego chłopca o imieniu Harry. Ten dumnie uniósł głowę i na twarzy pojawił się wielki, radosny uśmiech.

Nagle coś się wydarzyło i bardzo pociemniało, zgasły świece, które rozjaśniały pomieszczenie, zdało się słyszeć straszne dudnienie jakby stado koni galopowało w szaleńczym pędzie. W powietrzu rozległ się przeciągły skowyt wiejącego wiatru. Wszystkich ogarnął strach.

Harry zaczął bardzo szybko przeglądać księgę zaklęć by znaleźć zaklęcie odczyniające. Starsi koledzy zaczęli wypowiadać jakieś inne zaklęcia, ale nic nie przyniosło rezultatu. W Szkole podniesiono wielki alarm. Grono Profesorskie zostało obudzone w całości i zaczęli zastanawiać się, co się stało.

Po wysłuchaniu chłopców i Harrego, wiedząc, co się stało kilku najstarszych profesorów zajęło się odczynianiem nieszczęsnego zaklęcia. Jednak im bardziej i im mocniej się starali tym demon powracał i pustoszył szkołę. Po kilku dniach Szkoła Magii zamieniła się twierdzą strachu.

Mistrz Magii wezwał Harrego i powiedział mu, co się stało, że nie mogą i nie potrafią sobie poradzić z odczynianiem zaklęcia i nie wiedzą, co robić. Harry domyślał się, że cała przyczyna jest związana z nim i powiedział, że odejdzie ze szkoły, aby inni mogli się w niej uczyć. W ten sposób może kiedyś znajdą rozwiązanie.

Mistrz Magii zgodził się i Harry odszedł ze szkoły. Zamieszkał w odległej wsi. Jednak demon powracał co noc i pustoszył teraz okoliczne wsie. Ludzie nie wiedzieli, co się dzieje a Harry był coraz słabszy. Pewnego wieczoru, kiedy demon powrócił postanowił, że ucieknie najdalej jak tylko można, przez góry i morza, ponieważ nie może narażać ludzi na te wszystkie męki.

W ten sposób o świcie spakował tobolek i ruszył w kierunku morza poprzez góry. Kiedy dotarł do morza, tam zbudował sobie tratwę i wypłynął w dal. Całą drogę, kiedy szedł, i potem kiedy już zaczął płynąć demon powracał co wieczór. Na morzu wzmagaly się wichry, woda zalewała tratwę. Harry słabł. Nie miał już sił by uciekać. Pomyślał, że jak się utopi demon zginie razem z nim.

Kiedy nadeszła najbliższa fala zsunął się za nią w otchłań morza i zaczął opadać na dno. Z każdą chwilą brakło mu tchu i życie wraz z szalejącym demonem odchodziło w zapomnienie. Kiedy już legł na samym dnie podpłynęła do niego syrenka, uniosła go i wyciągnęła na powierzchnię wody. Kiedy Harry odzyskał przytomność szepnęła do niego, że czasem wszystko wygląda inaczej niż jest i tylko sprawdzenie tego jak jest naprawdę może coś zmienić. I odpłynęła.

Harry przerażony ocknął się unosząc w szalejącym morzu i pomyślał, że jak ma zginąć to chociaż pozna swego demona, który wciąż podąża za nim i go prześladowuje. Robił wszystko by tylko utrzymać się na wodzie i odczekać na najgroźniejszy moment, kiedy demon właśnie go dopadnie.

W tym momencie wicher ucichł, morze się uspokoiło, z za chmur wyłonił się księżyc rozświetlając tafnię wody. Harry dojrzał tuż obok swoją tratwę zupełnie nienaruszoną. Wdrapał się na nią i zaczął wracać do brzegu. Harry zrozumiał, że uciekał przed swoim wyzwaniem, którego w ogóle nie znał. Być może był to strach, może to było przerażenie a może niewiedza. Cokolwiek to było, powodowało, że Harry uciekał. Kiedy przestał uciekać, pojawiła się w nim chęć poznania.

Okazało się, że jest to znakomita broń przed demonem, który teraz stał się sprzymierzeńcem Harrego, motywując go do pokonania trudności jakie napotkał. Harry zrozumiał, że uciekając przed problemem tylko pogarsza sytuację. Kiedy zaczął poznawać problem, pojawiły się nowe możliwości a problem sam się rozwiązał. Harry mógł wrócić do Szkoły Magii.

Edward J. McGrath był małym i słabym chłopcem, przeszedł trudną i skomplikowaną operację po wypadku. Poruszał się bardzo słabo jednak samodzielnie. Pewnego dnia napisał mniej więcej coś takiego:

„Nie jestem jeszcze dosyć duży, by grać w baseball albo w piłkę nożną. Nie mam nawet ośmiu lat. Mamusia powiedziała, że jeżeli wziąłbym się do basebilla i tak nie biegałbym dość szybko, ponieważ miałem operację. Odpowiedziałem mamie, że wcale nie musiałbym szybko biegać. Uderzyłbym piłkę tak mocno, by wyrzucić ją z parku. Mógłbym wtedy iść spacerkiem.” 😊

*Piotrek Podgórski
podgorski@eudaimonia.com.pl*

KALENDARZ SPOTKAŃ klubu WW4A - Win Win for All

Wrzesień 2009

- 3 września – Piotr M – **Sztuka prezentacji: jak ciekawie prezentować statystyki i mówić o liczbach.**
- 9 września – Piotrek P – **A kogo to obchodzi, czyli jak pisać, aby nas słuchali.**
- 16 września –
- 23 września – Piotrek P – **Doświadczyć tego inaczej, czyli rzecz o przeramowaniu.**
- 30 września –

Październik 2009

- 7 października – Piotr M – **Marketing osobisty: kontakty, które procentują.**
- 14 października – Joanna M – **Żeby mi się tak chciało, jak mi się nie chce – rzecz o automotywacji.**
- 21 października – Piotrek P – **Kształt czasu.**
- 28 października –

Listopad 2009

- 4 listopada – Piotr M – **Wyróżniaj się bądź zgiń, czyli oferta nie do odrzucenia.**
- 18 listopada – Joanna M – **Co można zrobić w ciągu 86400 sekund?**
- 25 listopada –

Grudzień 2009

- 3 grudnia – Piotr M – **Skąd wziąć pieniądze na marketing w 2010 roku?**
- 9 grudnia – Piotrek P – **Podróże w czasie, czyli co możesz zmienić.**
- 16 grudnia – **Wigilia z Eudaimonią.**
- 30 grudnia – **Sylwester z Eudaimonią.**

Na spotkania klubu **WW4A** zapraszamy w środy o 18:00. Oczywiście w Warszawie. 😊

KALENDARZ SZKOLEŃ OTWARTYCH Eudaimonia Team

7 - 9 sierpnia 2009, Warszawa

Transformacja Komunikacji™ czyli jak osiągać to co chcesz i zjednywać przyjaciół i znajomych

Kiedy komunikujesz się z drugą osobą zwykle robisz to w określonym celu. Zwykle chcesz coś od tej osoby i ze zdziwieniem zauważasz, że Twoje wysiłki nie dają określonego rezultatu. Może się tak zdarzyć, że zamiast sukcesu tracisz znajomych, lub drugą osobę, która czuje się mocno urażona po Twoich zabiegach. A może nie zostałeś zrozumiany i Twoje wysiłki w osiągnięciu porozumienia szczyły na niczym.

Ciekawe jak bardzo chcesz nauczyć się takich metod, które zapewnią Ci sukces w osiąganiu celów i pozwolą zjednywać przyjaciół i znajomych? Jeżeli jesteś zainteresowany jak używać perswazji, tak, aby Twój rozmówca tego nie zauważył i poczuł, że jesteś jego przyjacielem przeczytaj dalej. Oczywiście od razu możesz się zapisać do udziału w warsztacie. ... 😊 **... czytaj dalej ...**