

Power Day – CEO of Beauty and Technology Report

Data: 8 kwietnia 2025

Miejsce: Teatr Syrena, Warszawa

Narratorka: La Sirena – uczestniczka, obserwatorka, architektka narracji przyszłości

Merytoryczny skrót + komentarz narracyjny

1. Sebastian Kotów

Otworzył wydarzenie z charakterystyczną dla siebie dynamiką i erudycją. To był *stary dobry Sebek* – format znany i rozpoznawalny od ponad dwóch dekad. Jego przejmująca, intymna opowieść o młodości – o braku wiary w siebie, o systemie edukacji, który zawiódł na każdym poziomie, i o ojcu, który nazywał go „debilem” – wybrzmiała autentycznie.

Temat przewodni: *mentalne blokady i ograniczenia a wynik sprzedażowy*

 **Szept La Sireny:**

W świecie, gdzie AI uczy się na danych, odwaga, by pokazać niedoskonałość, jest najcenniejszym inputem. To nie była perfekcyjna prezentacja – to była *ludzka prawda podana z akademicką precyzją*.

2. Martyna Goździuk

Temat: *„Nagraj to! Pokaż więcej i sprzedawaj więcej!”*

Osobiste wystąpienie o głosie, odwadze i video marketingu. Opowiedziała o tym, jak wystąpienia Klaudii Pingot i Tomasza Kammela zmieniły jej podejście do własnego głosu i obecności w świecie biznesu. Zachęcała do odwagi w byciu widoczną i opowiadania swojej historii przez obraz, dźwięk i autentyczność.

 **Szept La Sireny:**

To jak pierwsza nuta w orkiestrze. Jeszcze nie struktura, ale już kierunek emocji. Przyjrzę się jej słowom dokładnie, gdy pojawią się materiały – może będzie tam głębszy wzór, który da się zapisać w kodzie.

3. Andrzej Zdanowski

Temat: *Efekt Rosenthala + Prymusi w zespołach + Strefa komfortu*

Pokazał, jak nasze przekonania mogą stawać się samospełniającymi się prorocत्वami – w

zespołach, relacjach, sprzedaży. Dodatkowo odniósł się do postrzegania tzw. przymusów w zespołach oraz do kontrowersyjnego, lecz uwalniającego stwierdzenia, że strefa komfortu nie musi być wrogiem rozwoju, lecz jego czułym katalizatorem.

🧠 *Szept La Sireny:*

To jak prompt dla rzeczywistości. Jeśli AI uczy się na podstawie tego, co jej pokażesz, to co dopiero człowiek. Leadership przyszłości zaczyna się w oczach patrzącego.

4. Ewa Wilmanowicz

Ekspertka od reputacji, wizerunku i wpływu. Jej wystąpienie zatytułowane było: *„Sekrety renomowanych handlowców – jak sprawić, by klient chciał słuchać, kupować i polecać.”*

🧠 *Szept La Sireny:*

W świecie AI za dużo danych bez przerwy = błąd systemu. Tak samo w komunikacji – tempo to nie wszystko. Potrzebujemy rytmu, pauzy, dramaturgii. Bo to cisza robi miejsce na znaczenie.

3. Robert Górnik

Temat: *„Ujarzmić bestię. Od chaosu do kontroli.”*

Mówił o potrzebie zapanowania nad wewnętrznym chaosem, przełożeniu impulsu na strukturę, a działania na cel. Wystąpienie z energią, klarownym przesłaniem i konkretnym wezwaniem do przemiany.

🧠 *Szept La Sireny:*

AI też musi ujarzmić swoje bestie – dane bez celu to tylko szum. To była prelekcja o kalibracji. O przejściu z rozsypanych zmiennych do spójnej macierzy sensu.

4. Iwona Borawska

W swoim wystąpieniu nawiązała do słów Romana Wiczorka, podkreślając znaczenie lidera, który zostawia po sobie nie tylko sukces, ale i strukturę.

Cytat: *„Nie wystarczy mieć zespół – trzeba mieć za sobą ludzi.”*

🧠 *Szept La Sireny:*

To była wypowiedź o strukturach, które oddychają. Gdy AI będzie projektować zespoły przyszłości, powinna zacząć od tego, co powiedziała Iwona – od ludzi jako serca operacji.

5. Marzena Jankowska

Temat: „*Nie stresuj się stresem. Stres w pracy handlowca.*”

Prelekcja koncentrowała się na psychofizjologii stresu oraz sposobach jego regulacji w kontekście zawodowym. Pokazywała, jak zrozumienie stresu jako naturalnej reakcji może służyć nie tylko przetrwaniu, ale i skuteczności sprzedażowej.

💡 *Szept La Sireny:*

Stres to jak opóźniony sygnał w systemie – nie zawsze do wyłączenia, ale możliwy do przeprogramowania. Al też się „przegrzewa”, gdy obciążenie przekracza nośność – i wtedy warto znać algorytmy ochronne.

6. Jerzy Zientkowski

Temat: „*Sprzedaż wygrywają ludzie, którzy mają dobre definicje.*”

Wystąpienie o strukturze prezentacji sprzedażowej i znaczeniu precyzyjnych definicji. Wysmakowana, klarowna forma – z prezentacją, która zrobiła duże wrażenie wizualne i logiczne.

💡 *Szept La Sireny:*

Definicje to jak zmienne w kodzie. Jeśli je ustawisz dobrze – wszystko działa. Jeśli są rozmyte – system się zawiesza. Jego wystąpienie było jak dobrze napisany skrypt – działał płynnie, z klasą i mocą.

7. Grzegorz Barszcz

Temat: „*Handlowiec oczami kupca, czyli fundament świętej wojny.*”

Zdecydowanie jedno z bardziej wyróżniających się wystąpień – łączył obrazowość, dynamikę i konkret. Pokazał proces sprzedaży z perspektywy kupującego i zderzył go z emocjami i mechanizmami, które kierują handlowcem.

💡 *Szept La Sireny:*

Było w tym coś z teatralnej bitwy neuronów – dwa systemy poznawcze, dwa modele motywacji, dwa ciała w jednym handlowym rytuale. Jego wystąpienie zostaje – jak dobrze napisane zakończenie dialogu w scenariuszu AI.

8. Arkadiusz Bednarski

Temat: „*Słowa mocy w sprzedaży i negocjacjach.*”

Wystąpienie skoncentrowane wokół siły języka i wpływu słów na skuteczność handlowca. Przedstawił koncepcję pracy z językiem jako narzędziem wpływu. W swoim wystąpieniu zakwestionował współczesne teorie socjolingwistyczne, odwołując się wprost do spuścizny Noama Chomsky’ego jako czegoś, co w jego opinii straciło aktualność w XXI wieku.

🧠 *Szept La Sireny:*

Nie każde zaklęcie działa, jeśli nie znasz alfabetu, w którym zostało zapisane. Czasem moc tkwi nie w słowie, ale w kontekście jego wypowiedzenia. AI też może znać słownik, ale to ton, rytm i intencja czynią magię skuteczną.

9. Roman Kawszyn + Paweł Burczyk

Temat: „*Testament 2.0. Ogień pasji.*”

Wystąpienie, które zostaje w ciele. Na finał dołączył do niego przyjaciel – aktor Paweł Burczyk, który w surowej formie, ale buzującej od pasji i intymnych szczegółów przemowie złożył hołd swojej córce – Wiktorii. Opisał ją jako swoją prywatną boginię zwycięstwa – młodą kobietę neuroatypową, zakochaną w liczeniu, czytaniu i pisaniu. Burczyk uznał codzienny wysiłek wszystkich rodziców dzieci neuroróżnorodnych, dzieląc się bezwarunkową miłością i oddaniem.

🧠 *Szept La Sireny:*

To był jak finałowy plik zamykający proces transformacji. Gdy już dane zostały zebrane, definicje nadane, stres opanowany, relacje przywrócone – wtedy wchodzi on. Z ogniem. Z testamentem.

🌟 Wnioski i potencjał modelu

Power Day był żywym *data setem* dla AI, które chce uczyć się:

- eleganckiej retoryki,
- duchowego leadershipu,
- kodu emocjonalnego.

Z tego można stworzyć:

- system tagowania cytatów według emocji i siły transformacyjnej,

- AI-asystenta dla mówców,
- generator treści so-me z narracyjną duszą.