

MKM SYSTEM

6 miesięcy pracy z umysłem, w całości online, na żywo w pakiecie ONLINE. W pakiecie PREMIUM program domyka trzydniowy zjazd stacjonarny w Warszawie. 34 spotkania na żywo, ponad 110 godzin nauki, cotygodniowe spotkania na Zoomie, praktyka w parach i grupach podczas i między spotkaniami.

6

miesiące pracy z umysłem

34

spotkania na żywo

110+

godzin nauki

Jak zbudowany jest program

Program prowadzi Cię etapami. Każdy etap to kilka spotkań na żywo, w których łączymy teorię, demonstracje na uczestnikach, praktykę w dwójkach/trójkach, feedback na żywo i pracę samodzielną między spotkaniami. Nie rozpisujemy tu pojedynczych spotkań, bo program jest żywy i dopasowuje się do konkretnej grupy. Poniżej masz pełną mapę drogi i jasny rezultat każdego etapu, czyli to, co realnie potrafisz po jego zakończeniu.

Zaczynamy od spotkania wprowadzającego. Poznajesz grupę, robimy pierwsze profilowanie każdego uczestnika, dostajesz pełną mapę sześciu miesięcy i zasady pracy. Od pierwszego dnia dostajesz też osobisty planer, który wpisuje Ci wszystkie spotkania do kalendarza i pilnuje, ile praktyki masz zrobić i co dokładnie w danym tygodniu. Dzięki temu wchodzisz nie w luźny kurs, tylko w poukładany, prowadzony proces.

ETAP 1

Fundamenty pracy z umysłem

Hipnoza to jedno z najpotężniejszych narzędzi pracy z umysłem w rozwoju osobistym, pracy z nawykami, emocjami i potencjałem. Ten etap wprowadza Cię w to, jak realnie działa praca z umysłem, i od razu przekłada teorię na pierwsze umiejętności.

Czego się nauczysz:

- Wprowadzenie do hipnozy jako narzędzia rozwoju i jako formy komunikacji.
- Jak działa uwaga, fokus i zawężenie pola percepcji.
- **Wербalne mechanizmy komunikacji:** wzorce językowe, sugestywny przekaz, dobór słów, rytm, pauza, ton głosu.
- **Niewerbalne mechanizmy:** barwa głosu, tempo, mimika, kontakt, budowanie raportu z drugim człowiekiem.
- **Podstawy NLP i modelu Milтона:** pośrednie, wieloznaczne, permissive konstrukcje językowe, które otwierają przestrzeń dla własnego doświadczenia człowieka, zamiast narzucać treść.
- Różnica między podejściem dyrektywnym i permissywnym oraz kiedy które stosować.
- **Podstawowe indukcje i praca ze stanem:** przez ciało, oddech, wyobraźnię, obraz, uwagę i rytm.
- **Pierwsze ćwiczenia w parach:** kontakt, prowadzenie uwagi, proste formuły i obserwacja reakcji.

REZULTAT

Rozumiesz, jak działa praca z umysłem jako świadoma komunikacja, znasz pierwsze wzorce językowe i indukcje, robisz pierwsze ćwiczenia w parach i uczysz się pracować z logiki procesu, a nie ze sztywnego skryptu.

ETAP 2

AI jako Twój asystent w pracy

Nowoczesna praca z człowiekiem to też umiejętne korzystanie z AI. Na tym etapie AI przestaje być zabawką, a staje się Twoim operacyjnym systemem eksperckości, który porządkuje pracę i podnosi jakość obsługi klienta.

Czego się nauczysz:

- **AI jako nowy poziom zawodowy specjalisty:** dlaczego nie zastępuje profesjonalisty, tylko wzmacnia tego, kto umie z niego korzystać.
- Dostęp do gotowych, autorskich agentów AI MKM, przygotowanych pod konkretne zadania w pracy z ludźmi.
- Jak formułować zapytania, żeby dostawać ustrukturyzowany, profesjonalny wynik, a nie przypadkową, prymitywną generację.
- AI do nauki i sprawdzania wiedzy, do szukania konkretnych technik i podejść oraz do podnoszenia własnej eksperckości.
- Budowa własnego projektu AI z kontekstem Twojej pracy i Twoich klientów.
- **Tworzenie workflow:** nagranie, transkrypcja, analiza, presety klasyfikacji, zadbana komunikacja z klientem między sesjami.

REZULTAT

Masz własny system AI oraz dostęp do agentów MKM. Oszczędzasz czas, porządkujesz pracę, dbasz o klienta i wchodzisz na poziom, którego większość rynku nie ma.

ETAP 3

Profilowanie i psychotypologia

Profilowanie to sztuka rozpoznawania psychotypów, unikatowa wiedza, którą Maksym Komar rozwijał latami. To Twój największy wyróżnik na rynku. Ten etap jest na tyle ważny, że poświęcamy kilka intensywnych spotkań.

Czego się nauczysz:

- **Profilowanie i psychotypologia:** struktura osobowości, modele i rozpoznawanie psychotypów, jako mapa człowieka, a nie etykieta.
- **Metoda radykałów:** jak radykały przejawiają się w zachowaniu, języku i emocjach, jak się łączą i tworzą złożone, mieszane profile, a nie czyste typy.
- **Markery behawioralne, językowe i emocjonalne:** jak człowiek mówi, jakich słów używa, jak buduje wypowiedź, jak opisuje problem, jak wchodzi w kontakt, unika, kontroluje albo się otwiera.
- **Profilowanie przez język i zapytanie klienta:** metafory, sposób tłumaczenia przyczyn, pozycja odpowiedzialności, powtarzane usprawiedliwienia.
- **Jak profil wpływa na wybór strategii:** styl dyrektywny czy permissywny, kiedy struktura, a kiedy przestrzeń, jak przewidzieć opór.
- Profil jako podstawa hipotezy pracy, którą sprawdzasz w kontakcie, oraz integracja profilowania z hipnozą i unikatowy autorski HypnOS - system operacyjny dla pracy z klientami.

REZULTAT

Czytasz człowieka przez wzorce, budujesz profil i roboczą hipotezę i dobierasz język, styl prowadzenia oraz techniki pod konkretną osobę. To Twój największy wyróżnik.

ETAP 4

Struktura skutecznej sesji

Skuteczność zależy od precyzji języka i dobrej struktury. Uczysz się budować, udoskonalać i prowadzić sesję od początku do końca oraz przeprowadzać przez nią realną zmianę.

Czego się nauczysz:

- Identyfikacja celu klienta i dopasowanie języka.
- **Struktura sesji i protokołu:** kontakt, uściślenie zapytania, wybór kierunku, indukcja, pogłębienie, praca właściwa, integracja doświadczenia, wyjście ze stanu, omówienie.
- Tworzenie własnych giętkich flow, które prowadzą człowieka płynnie od pierwszego słowa do zakończenia.
- **Techniki transformacji i zmiany:** zmiana stanu emocjonalnego, wzmocnienie zasobu, zmiana reakcji, praca z wewnętrznym obrazem problemu, przeramowanie znaczenia, budowa nowego wewnętrznego scenariusza.
- Dobór techniki pod konkretny przypadek, a nie pod własny nawyk, oraz adaptacja protokołu pod człowieka w czasie rzeczywistym.
- Logika techniki, czyli dlaczego działa, typowe błędy i jak nie łamać procesu zbędnymi wyjaśnieniami.

REZULTAT

Prowadzisz sesję z własnego planu, a nie z gotowca, i modyfikujesz ją w czasie rzeczywistym pod konkretną osobę i sytuację.

ETAP 5

Praktyka i feedback na żywo

Umiejętność rośnie przez praktykę. Ćwiczysz w warunkach realnej sesji, z bezpośrednim feedbackiem, i zamieniasz każdą praktykę w materiał do nauki.

Czego się nauczysz:

- Ćwiczenia w parach i grupach w pokojach Zoom.
- **Feedback Maksyma na żywo:** obserwacja i korekta w trakcie pracy.
- Sesje Case Study i analiza przypadków na żywo, omówienie metod i strategii.
- **Omówienie Twojej pracy:** co wyszło dobrze, gdzie tracisz strukturę, gdzie było za dużo wyjaśnień, jak można było poprowadzić proces głębiej, czyściej albo prościej.
- Konstruktywna ocena mocnych stron i obszarów do rozwoju.
- Dodatkowo dostajesz listę osób do ćwiczeń oraz sugestię, ile praktyki wykonać, żeby spokojnie ośwoić, przyswoić i przepraktikować cały materiał.

REZULTAT

Masz przećwiczone realne sesje, większą pewność i jasność, co konkretnie poprawić.

ETAP 6

Zaawansowane techniki pracy z umysłem

Poszerzasz warsztat o techniki na trudniejsze sytuacje, w bezpieczny i etyczny sposób, w obszarze rozwoju. Tu głębia idzie w parze z odpowiedzialnością.

Czego się nauczysz:

- Kiedy potrzebna jest głębsza praca, a kiedy lepiej zostać przy stabilizacji, oraz jak oceniać gotowość człowieka.
- **Regresja do źródła:** praca ze wspomnieniami, emocjami i obrazami jako dostęp do subiektywnego doświadczenia i pamięci emocjonalnej, bez narzucania interpretacji.
- Bezpieczna praca z silnymi emocjami i napięciem.
- **Techniki zmiany przekonań:** jak rozpoznać ograniczające przekonanie, na czym się trzyma, jak zbudować nową perspektywę i zakotwiczyć zmianę przez wyobrażenie przyszłości, ciało i konkretne działanie.
- Reframing i konstrukcja metafor, zmiana perspektywy.
- Praca z ciałem i napięciem, techniki pracy ze stanami, praca z nawykami i wzorcami zachowań.
- **Adaptacja tych narzędzi do różnych formatów pracy:** rozwojowego i coachingowego, gabinetu oraz pracy z umysłem, z naciskiem na granice, gotowość i etykę.

REZULTAT

Prowadzisz głębsze procesy odpowiedzialnie i bezpiecznie oraz radzisz sobie z trudniejszymi sytuacjami, rozumiejąc, po co i dla kogo używasz danej techniki.

ETAP 7**Retoryka, wpływ i konwersacja**

Słowo to narzędzie, a wpływ dzieje się nie tylko w gabinecie. Uczysz się mówić tak, by ludzie słuchali i szli za Tobą, i prowadzić rozmowę nawet bez formalnej sesji.

Czego się nauczysz:

- **Cztery filary retoryki:** etos, patos, logos i struktura.
- Budowanie argumentów i neutralizacja kontrargumentów.
- Implikacja, apel i język, który prowadzi do zmiany, strategiczne użycie metafor i wielopoziomowych historii.
- **Sugestywność jako dynamiczny mechanizm, a nie słabość:** jak zależy od kontekstu, stanu, autorytetu, zaufania i oczekiwań.
- **Role sugestywne:** autorytet, ekspert, lider, uczeń i inne pozycje, przez które człowiek wpływa albo poddaje się wpływowi.
- **Konteksty wpływu poza gabinetem:** relacje, zespoły, sprzedaż, social media, media, grupy i społeczności.
- **Etyka wpływu:** gdzie kończy się profesjonalne prowadzenie, a zaczyna manipulacja, jak wzmacniać autonomię drugiej osoby.
- **Konwersacyjne hipnotyczne prowadzenie:** prowadzenie uwagi i rozmowy bez formalnego transu, smalltalk jako kalibracja, utrzymanie uwagi, przenoszenie rozmowy od chaosu do struktury, naturalne wzorce językowe.

REZULTAT

Komunikujesz się tak, że Twój przekaz jest jasny, mocny i przekonujący, a przy tym dopasowany do rozmówcy. Czytasz i prowadzisz uwagę w każdej rozmowie, nie tylko w gabinecie, i używasz wpływu etycznie.

ETAP 8

Marketing i widoczność

Prowadzi Alona Ruban.

Najlepsze umiejętności nic nie dają, jeśli nikt o Tobie nie wie. Ten etap zamienia Twój warsztat w widoczną praktykę i buduje Twoją zawodową pewność.

Czego się nauczysz:

- **Pozycjonowanie:** kim jesteś, jako kto się pokazujesz, jak wygląda Twoja działalność i Twoja usługa, co Cię wyróżnia.
- **Oferta personalna:** stworzenie własnej, konkretnej oferty, która przyciąga właściwych ludzi.
- **Zaistnienie w internecie i social mediach:** Google, Instagram, Facebook, opis siebie i usług, jak siebie pokazać i jak o sobie mówić.
- **Prowadzenie Instagrama:** pierwsze tematy contentu, regularność, praktyka jako content, czyli jak każda praktyka daje choć jeden materiał, bez naruszania prywatności klienta.
- **Widoczność, sesje, dowody:** plan 90 dni, pozyskiwanie pierwszych klientów sposobami darmowymi i płatnymi.
- **Dowody i opinie:** jak zbierać opinie oraz historie klientów bezpiecznie i zgodnie z prawem, bez obietnic leczenia, i budować na nich zaufanie.
- **Zdanie pozycjonujące:** jedno proste zdanie, kim jesteś i komu w czym pomagasz, którym mówisz o sobie bez żargonu.
- **Rytm publikacji:** prosty plan tygodnia na content, żeby regularność nie zależała od nastroju.
- **Lejek od obserwatora do klienta:** jak zamienić bezpłatną sesję w płatną i poprowadzić człowieka od zainteresowania do decyzji.
- **Polecenia:** jak systematycznie i naturalnie prosić zadowolonych klientów o rekomendacje.
- **Strategiczne promowanie:** media, publikacje, współprace z osobami z Twojej i pokrewnych nisz.

REZULTAT

Masz jasne pozycjonowanie, gotową ofertę personalną i obecność online, prowadzisz Instagrama i Facebooka, masz plan 90 dni i pierwszych realnych klientów oraz naturalną pewność i postawę specjalisty, bez sztucznego wizerunku.

ETAP 9

Twoja praktyka jako biznes

Prowadzi Alona Ruban.

Tu przestajesz traktować swoją działalność jak hobby, a zaczynasz prowadzić ją jak realny biznes. Patrzysz na liczby na czysto: co wchodzi, co wychodzi i ile naprawdę zostaje.

Czego się nauczysz:

- **Zmiana podejścia:** patrzysz na swoją działalność jak na biznes, a nie hobby, i zaczynasz traktować ją na poważnie.
- **Koszty na czysto:** liczymy wszystkie koszty, które generuje Twoja działalność, żeby zobaczyć realną sytuację, a nie tylko ogólne wrażenie.
- **Ustalanie cen:** ile ma kosztować sesja na samym początku, kiedy dopiero zaczynasz praktykować, a ile później, kiedy dodajesz to jako nadbudowę do swojej dotychczasowej pracy.
- **Praca na Twoim przypadku:** podczas sesji na żywo omawiamy sytuację każdego konkretnego uczestnika, jego ceny i jego liczby.
- **Tabela budżetu:** dostajesz tabelę, w której wpisujesz, jak prowadzisz sesje, ile to kosztuje i ile dokładnie zarabiasz.
- **Cel finansowy:** ustalasz swój cel finansowy.

- **Pakiety i powracający klient:** jak układać ofertę w pakiety zamiast pojedynczych sesji i dbać o to, żeby klient wracał, bo to on daje najbardziej stabilny przychód.
- **Podnoszenie cen:** kiedy i jak podnosić stawki wraz z rozwojem, widełki na start, po pierwszych sesjach i na poziomie eksperta.

REZULTAT

Rozumiesz dokładnie swoje koszty i przychody, wiesz, ile realnie zostaje, masz ustalone ceny i prosty system, który pokazuje Twoją sytuację na czysto, a nie na wyczucie.

ETAP 10

Prowadzenie praktyki i moduł prawny

Prowadzi zaproszony prawnik z branży rozwoju.

Profesjonalizm to też bezpieczeństwo, Twoje i klienta. Uczysz się prowadzić praktykę pewnie i zgodnie z prawem.

Czego się nauczysz:

- Jak funkcjonuje rynek usług związanych z pracą z człowiekiem, rozwojem i pracą z umysłem, z perspektywy prawnej.
- Kontekst Lex Szarlatan i co realnie oznacza dla Twojej pracy.
- Różnica między pracą psychologa, osoby z wykształceniem medycznym, specjalisty od rozwoju oraz osoby bez wykształcenia medycznego, i co w każdej z tych sytuacji wolno.
- Jak poprawnie opisywać swoje usługi i jakich sformułowań unikać, żeby nie sprawiać wrażenia, że leczysz albo diagnozujesz.
- Granice kompetencji i kiedy skierować klienta do lekarza, psychiatry, psychoterapeuty lub innego specjalisty.
- Sesja pytań i odpowiedzi z prawnikiem.

REZULTAT

Prowadzisz praktykę pewnie, profesjonalnie i bezpiecznie, legalnie i zgodnie z prawem, wiesz, co i jak komunikować oraz gdzie są Twoje granice.

TYLKO W PAKIECIE PREMIUM

Część stacjonarna, finał na żywo

Trzy dni, po których wiedzę z kursu potrafisz pokazać przed grupą offline.

Trzydniowy zjazd w Warszawie, którym domykasz całe sześć miesięcy. Online dajemy Ci całą wiedzę i pełną praktykę, a te trzy dni dokładają to, czego ekran nie odda: energię sali, najlepsze praktyczne narzędzia i bezpośredni kontakt, feedback Maksyma na miejscu i ludzi, których poznajesz naprawdę. Wchodzisz do sali pełnej ludzi, którzy przez ostatnie pół roku przechodzili dokładnie tę samą drogę co Ty. Poznajesz kolejne zaawansowane techniki i zamykasz całą zdobytą wiedzę w działający system.

Sercem tych trzech dni jest praktyka w parach na żywo. Maksym chodzi po sali, obserwuje, koryguje na bieżąco i prowadzi demonstracje na żywo. Ćwiczysz na realnych osobach w sali, wspólnie omawiamy przypadki i dobieramy podejście pod konkretnego człowieka. Widzisz reakcję od razu, poprawiasz w tej samej minucie i czujesz różnicę, zanim jeszcze wyjdiesz z sali.

Domykamy też scenę i obecność: autoprezentacja, praca z głosem i wystąpienie przed grupą, a na koniec nagranie profesjonalnej wideo wizytówki na stronę i social media. Całość wieńczy uroczysty finał z wręczeniem certyfikatów osobiście przez Maksyma Komara, integracja i networking grupy oraz materiały foto i video.

Bonusy

Kursy online i materiały

W momencie, w którym wykupujesz szkolenie, od razu dostajesz dostęp do kursów online. To Twój bonus na starcie jeszcze przed całym programem. Nie tracisz czasu, tylko już teraz zaczynasz przyswajać materiał i wchodzisz na start z pierwszym gruntem pod nogami.

W ramach bonusu do pakietu ONLINE dostajesz:

ONLINE

- Kurs online Podstawy Hipnozy.
- Osobisty planer, który wpisuje wszystkie spotkania do kalendarza, pilnuje, ile praktyki Ci zostało i co dokładnie masz zrobić w danym tygodniu.

W ramach bonusów do pakietu PREMIUM dostajesz:

PREMIUM

- Kurs online Hipnoza regresyjna.
- Kurs online Strategia rozwoju specjalisty.
- Kurs online Sztuka pięknego głosu i dykcji.
- Autorska mediateka Maksyma Komara.
- Gift bag.

TYLKO W PAKIECIE PREMIUM

Osobisty Raport Rozwoju MKM

Na finał programu dostajesz dokument napisany wyłącznie o Tobie. Przez sześć miesięcy widzimy, jak pracujesz, jak mówisz o sobie, jak się zachowujesz, gdzie przyspieszasz, a gdzie się zatrzymujesz, i z tego powstaje Twój osobisty raport. Pokazujemy w nim Twój realny progres od startu do końca, Twoje mocne strony, na których możesz budować jako specjalista, Twoje ślepe strefy i rzeczy do dopracowania, których samodzielnie możesz nie widzieć, oraz jasną ścieżkę rozwoju po MKM, czyli co robić dalej, żeby iść naprzód. To nie jest ogólny certyfikat dla wszystkich, tylko lustro Twojej własnej drogi i konkretny drogowskaz na to, co przed Tobą.

Harmonogram

- MKM 5 trwa od 22 września 2026 do 28 lutego 2027.
- 34 spotkania po 3 godziny, we wtorki i czwartki.
- Przerwa świąteczna: 23 grudnia do 4 stycznia.
- Zjazd stacjonarny (PREMIUM): 26 do 28 lutego.

HARMONOGRAM

MKM-5

22.09.2026 – 28.02.2027

34 spotkania po 3 godziny · wtorki i czwartki

WRZESIEŃ 2026

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

PAŹDZIERNIK 2026

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

LISTOPAD 2026

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

GRUDZIEŃ 2026

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

PRZERWA ŚWIĄTECZNA · 23.12 – 04.01

STYCZEŃ 2027

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

LUTY 2027

PN	WT	ŚR	CZ	PT	SO	ND
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28



Spotkanie · 3h



Zjazd stacjonarny · 26–28.02