Τα Νέα του Bowtech

Ενημερωτικό Δελτίο

BOWEN ΕΛΛΑΔΑΣ

Μάρτιος 2023

Αγαπητοί συνάδελφοι,

η Άνοιξη έρχεται με βήμα ταχύ και μαζί της εισερχόμαστε σύμφωνα με την Παραδοσιακή Κινεζική Ιατρική στην εποχή του Ξύλου. Το στοιχείο του ξύλου συνδέεται με την ανάπτυξη που ακολουθεί τη χειμερία νάρκη της πιο κρύας εποχής του χρόνου. Όπως τα φυτά και τα δέντρα γεννιούνται και αναπτύσσονται συνεχώς, έτσι και οι οργανισμοί μας εξελίσσονται, επεκτείνονται και επιχειρούν να επιβάλλουν την παρουσία τους ιδιαίτερα έντονα την Άνοιξη. Ακριβώς όπως μία γέννα, αυτή η ανάπτυξη και η προσπάθεια επιβολής και κυριαρχίας μπορεί να αποβεί πολύ επίπονη τόσο σε σωματικό όσο και σε νοητικό επίπεδο.

Το στοιχείο το ξύλου συνδέεται παραδοσιακά με τους μεσημβρινούς του ήπατος και της χολής, οι οποίοι με τη σειρά τους σχετίζονται με το συναίσθημα του θυμού και όλες τις λιγότερο ή περισσότερο έντονες πιθανές εκφάνσεις του: ενόχληση, ευερεθιστότητα, εκνευρισμό, αγανάκτηση, κατακραυγή, βιαιότητα, σφοδρότητα, οργή, μένος.

Τα πιθανά σωματικά συμπτώματα της Άνοιξης που οφείλονται στις λειτουργίες και στα συναισθήματα των παραπάνω μεσημβρινών είναι πονοκέφαλοι και ημικρανίες, υπέρταση, αλλεργίες, πόνος στην περιοχή των πλευρών, μυοσκελετικοί πόνοι και σπασμοί, αρθριτικοί πόνοι, αϋπνία, κ.ά. Τα πιθανά νοητικά συμπτώματα περιλαμβάνουν την κατάθλιψη, την καταπίεση ή την έκρηξη των συναισθημάτων και την παρεμπόδιση της λογικής, της κριτικής σκέψης, της ανάλυσης, της αποσαφήνισης, της οργάνωσης και της λήψης αποφάσεων.

Τι είναι αυτό λοιπόν που θα μπορούσε να μας βοηθήσει να περάσουμε αυτήν την εποχή ειρηνικά και να βγούμε αλώβητοι από τη στενωπό των αρνητικών συναισθημάτων μας, να ανακτήσουμε τη δύναμή μας και να συνυπάρξουμε αρμονικά με τον εαυτό μας και με τον κόσμο γύρω μας;

Μα φυσικά η καλή επικοινωνία! Αυτή μας βοηθά να κάνουμε τη ζωή μας πιο ήρεμη, πιο εύκολη και πιο αποδοτική, αυξάνοντας τις δυνατότητες θετικής αλληλεπίδρασης με τους γύρω μας και αναπτύσσοντας τις δεξιότητες της πειθούς, της συνεργασίας και της ηγεσίας.

Αυτός ή αυτή που επικοινωνεί επιτυχώς αποτελεί πηγή έμπνευσης για τους συνεργάτες, τους υφιστάμενους ή τους πελάτες του. Αν χρειάζεστε κι εσείς μερικές ιδέες για να εξαλείψετε τυχόν εμπόδια στην επικοινωνία σας, συνεχίστε το διάβασμα!

Καλή ανάγνωση!
Αλεξάνδρα Αντωνίου

© Αλεξάνδρα Αντωνίου - BSc (Hons) Physio

ΚΛΕΙΔΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗ – ΘΕΡΑΠΕΥΟΜΕΝΟΥ

Της Αλεξάνδρας Αντωνίου

Έχετε αναλογιστεί ποτέ πώς επικοινωνούμε; Φανταστείτε ότι ρίχνετε μια νοερή ματιά γύρω σας! Στο σπίτι, στο δρόμο, στα μαγαζιά, στη δουλειά. Τι βλέπετε; Ζευγάρια που επικοινωνούν τέλεια και ζουν μαζί αγαπημένα για πάντα; Οδηγούς που χαρωποί σταματούν, για να περάσουν οι πεζοί ή τα άλλα οχήματα; Ευχαριστημένους πελάτες σε όλα τα καταστήματα; Χαρούμενους εργοδότες και ικανοποιημένους υπαλλήλους; Δημόσιες υπηρεσίες που έχουν την εξυπηρέτηση του πολίτη στο επίκεντρό τους;

Και μετά αναλογιστείτε: έχετε κι εσείς αυτόν τον ένα φίλο ή φίλη που πάντα καταφέρνει να επιτύχει αυτό που θέλει, χωρίς να χρειαστεί να εκνευριστεί; Έχετε σκεφτεί πως το καταφέρνει; Μήπως πρέπει να αντιγράψετε αυτά που κάνει και να αποφύγετε αυτά που δεν κάνει;

Η επικοινωνία με τα άλλα έμβια όντα βασίζεται σε κάποιες προϋποθέσεις:

- τις συγκεκριμένες διαδικασίες που συνιστούν μια συμπεριφορά,
- τη μετάδοση πληροφοριών, σκέψεων και μηνυμάτων και
- στους συνειδητούς ή ασυνείδητους τρόπους με τους οποίους επιτυγχάνεται αυτή η μετάδοση.

Όταν η επικοινωνία είναι αποδοτική, διευρύνεται το πεδίο αντίληψης και κατανόησης τόσο του εαυτού μας όσο και των άλλων, επηρεάζεται και ενδεχομένως αλλάζει η συμπεριφορά και των δύο μερών. Με άλλα λόγια όταν επικοινωνούμε αποδοτικά, στέλνουμε μηνύματα κατανοητά, τα μηνύματα που λαμβάνονται είναι αυτά που είχαμε σκοπό να στείλουμε και ταυτόχρονα έχουν τα επιθυμητά αποτελέσματα. Και τότε οι αποδέκτες των μηνυμάτων ανταποκρίνονται σε αυτό που εννοούμε ή σε αυτό που θέλουμε και όχι μόνο σε αυτό που λέμε.

Όταν επικοινωνούμε λιγότερο εύκολα από όσο επιθυμούμε, πιθανόν το προτιθέμενο μήνυμα να μην έχει μεταδοθεί με τρόπο κατανοητό, ή

Συνέχεια από τη σελίδα 2

η γλώσσα και οι λέξεις που χρησιμοποιήσαμε να μην περιέγραψαν σωστά το μήνυμα ή οι μη λεκτικές ενδείξεις όπως η ασυνείδητη γλώσσα του σώματος να μετέφεραν μήνυμα διαφορετικό από το λεκτικό και το μήνυμα να μην είχε τελικά το αναμενόμενο συμπεριφορικό αποτέλεσμα.

Για να συμβούν τα παραπάνω, η επικοινωνία θα πρέπει να έχει διάρκεια, αλλά για να διαρκέσει τόσο όσο χρειάζεται προκειμένου να επέλθουν οι επιθυμητές αντιδράσεις, είναι απαραίτητη η ανατροφοδότηση. Αυτή είναι συνήθως μια λεκτική ή οπτική ένδειξη, που καθορίζει αν το μήνυμα έχει ληφθεί και ερμηνευθεί ορθά. Μπορούμε να παρατείνουμε ή να διακόψουμε μια επικοινωνία συμφωνώντας ή διαφωνώντας, π.χ.: με μια καταφατική ή αρνητική κίνηση του κεφαλιού, με μια ερώτηση, με παγερή αδιαφορία ή με άπειρους άλλους τρόπους.

Για να επικοινωνήσουμε αποδοτικά ως θεραπευτές πρέπει να λάβουμε υπόψη μας την παρούσα κατάσταση του θεραπευόμενου και να του προσφέρουμε τα απαραίτητα εφόδια, για να μεταβεί στην επιθυμητή κατάσταση.

Η πρώτη γνωριμία

Η πρώτη γνωριμία ξεκινά από το τηλέφωνο! Θα επικοινωνήσετε τα απολύτως απαραίτητα όπως π.χ. την ημέρα και την ώρα του ραντεβού, τη διεύθυνση και το κόστος; Ή θα αφιερώσετε χρόνο να ακούσετε το πρόβλημα του πελάτη; Θα τον ρωτήσετε αν έχει κάνει κάποιες εξετάσεις; Θα τον ενημερώσετε πως λειτουργεί το Bowtech ή θα τον παραπέμψετε στη ιστοσελίδα σας;

Όλα αυτά παίζουν σημαντικό ρόλο στην έναρξη της καλής επικοινωνίας. Μην ξεχνάτε πως κάποιος που αποφασίζει να δεχθεί μια συμπληρωματική θεραπεία, συνήθως έχει ήδη πάει σε ιατρούς, φυσικοθεραπευτές ή εναλλακτικούς θεραπευτές, συχνά χωρίς να δει βελτίωση στο πρόβλημά του. Περιμένει λοιπόν από εσάς περισσότερη κατανόηση από όση έχουν επιδείξει μέχρι στιγμής όλοι οι προηγούμενοι θεραπευτές του.

Η πρώτη συνεδρία

Ένα ευγενικό καλωσόρισμα, μια ένθερμη χειραψία, ένας χώρος που αποπνέει ασφάλεια είναι οι πρώτοι σας σύμμαχοι. Στην αρχική συζήτηση που περιλαμβάνει τη λήψη ιστορικού και την επεξήγηση του τρόπου εφαρμογής της θεραπείας, είναι πολύ σημαντικός ο συγχρονισμός.

Για την εδραίωση της εμπιστοσύνης ανάμεσα στα δύο μέρη είναι απαραίτητο μερικές φορές να βάλουμε στην άκρη τις δικές μας πεποιθήσεις και να μοιραστούμε το "χάρτη" της ζωής του άλλου, έτσι ώστε να ταιριάζουν οι απόψεις μας, έστω προσωρινά. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με τη χρήση παρόμοιων λεκτικών εκφράσεων, χειρονομιών και συμπεριφορών με αυτές του θεραπευόμενου.

Συνέχεια από τη σελίδα 3

Με άλλα λόγια, πρέπει να «μπούμε στα παπούτσια του». Παίρνουμε και δίνουμε ανατροφοδότηση λεκτικά και μη λεκτικά όταν με την ενεργητική ακρόαση χρησιμοποιούμε τις ίδιες λέξεις και κάνουμε τις ίδιες κινήσεις που κάνει και ο άνθρωπος που κάθεται απέναντί μας.

Ο συγχρονισμός είναι απαραίτητος πριν ξεκινήσει η καθοδήγηση. Όταν με λεπτότητα μετατοπίζουμε τα δικά μας λεκτικά και συμπεριφορικά πρότυπα προς στην επιθυμητή κατεύθυνση, μπορούμε να καθοδηγήσουμε και τους άλλους να κάνουν το ίδιο, πρώτα συμφωνώντας μαζί τους και συνταιριάζοντας τη συμπεριφορά μας με τη δική τους και μετά καθοδηγώντας τους από το γνωστό στο άγνωστο.

Ποιό όμως είναι το άγνωστο; Στην προκειμένη περίπτωση ο δέκτης γνωρίζει την ασθένειά του, αλλά πιθανόν να μη γνωρίζει τα αίτια για το πρόβλημα, τα οποία δεν έχει συσχετίσει με την κατάστασή του, καθώς και τις πιθανές λύσεις. Συχνά επίσης του είναι άγνωστη και η επιθυμητή κατάσταση της υγείας του. Σε γενικές γραμμές οι άνθρωποι συνήθως ξέρουμε τι δεν θέλουμε, αλλά μας διαφεύγει αυτό που θέλουμε πραγματικά.

Η βάση της επιτυχημένης καθοδήγησης είναι ο επιτυχημένος συγχρονισμός και αυτό το γνωρίζουν καλά οι διαφημιστικές εταιρείες. Όταν θέλουν να πουλήσουν ένα νέο προϊόν φροντίζουν συχνά να μοιάζει με κάτι που ήδη υπάρχει και είναι καταξιωμένο στην αγορά. Όταν ένα παλιό προϊόν αλλάζει εμφάνιση αυτό που διαφημίζεται πρωταρχικά είναι η γνωστή σταθερότητα και αξιοπιστία του προϊόντος, ακολουθούμενη από τη νέα εμφάνιση ή τη βελτιωμένη δράση. Αυτή η αλλαγή γίνεται συνήθως σταδιακά και αργά, καθώς στατιστικά το μεγαλύτερο ποσοστό των ανθρώπων προτιμά την ομοιότητα από τη διαφορά σε σχέση με υπηρεσίες και προϊόντα.

Ένας εύκολος τρόπος συγχρονισμού είναι να παρατηρήσουμε το ρυθμό αναπνοής του πελάτη μας και να προσπαθήσουμε να ακολουθήσουμε αρχικά το ρυθμό αυτό, με σκοπό σταδιακά να τον

Η επικοινωνία είναι ένας χορός. Ο ένας κάνει ένα βήμα μπροστά, ο άλλος κάνει ένα βήμα πίσω. Ένα λάθος βήμα μπορεί να προσγειώσει και τους δύο μαλλιά – κουβάρια στο πάτωμα.

Oprah Winfrey

Συνέχεια από τη σελίδα 4

επιβραδύνουμε, οδηγώντας και τον πελάτη να ακολουθήσει το πρότυπό μας και να αρχίσει να αν πνέει πιο ήρεμα και αργά. Αυτή η ηρεμία βοηθά στην καλή επικοινωνία και θα έχει έπειτα άμεσο αντίκτυπο στην ποιότητα της θεραπείας μας.

Για να καθοδηγήσουμε έναν πελάτη προς την επιθυμητή αλλαγή, θα πρέπει καταρχάς να είμαστε εμείς οι ίδιοι κύριοι της ίδιας της εσωτερικής μας κατάστασης, για να μπορούμε έτσι να επηρεάζουμε θετικά τη νοητική, συναισθηματική και σωματική μας υγεία, αντανακλώντας τις ποιότητες αυτές και στον άνθρωπο που σκοπεύουμε να βοηθήσουμε.

Σπουδαίο βοήθημα σε αυτήν την περίπτωση είναι η μετατόπιση της εστίασης της προσοχής μας από τις παρούσες στις επιθυμητές συνθήκες. Αν εστιάζουμε στο γεγονός ότι μας περιμένει άπειρη δουλειά μετά τη συνεδρία, δεν θα καταφέρουμε να διατηρήσουμε τη συγκέντρωσή μας στις ανάγκες του θεραπευόμενου. Αν όμως εστιάσουμε στους λόγους που μας οδήγησαν να γίνουμε θεραπευτές, είναι πολύ πιο πιθανό να νιώθουμε ευχάριστα την ώρα της συνεδρίας, παρόλο που ασχολούμαστε με θέματα καθόλου ευχάριστα όπως οι ασθένειες. Όσον αφορά την εστίαση στο θεραπευόμενο, σημαντικό ρόλο παίζει η παρατήρηση των χειρονομιών του. Συχνά ένα άτομο ακουμπά κάπου ή δείχνει κάτι και γενικά χρησιμοποιεί τα χέρια του με τρόπο που υποδεικνύει ποιο όργανο ή μέλος είναι η πηγή του προβλήματός του, η οποία πολλές φορές είναι διαφορετική από το σύμπτωμα για τη θεραπεία του οποίου έχει έρθει. Μας δίνει έτσι ασυνείδητες, πολύτιμες πληροφορίες για την αλληλουχία των συνεδριών που χρειάζεται να ακολουθήσουμε.

Η τοποθέτηση του σώματός μας μέσα στο χώρο είναι επίσης ύψιστης σημασίας για την εδραίωση της απρόσκοπτης επικοινωνίας. Για να διατηρούμε υψηλό επίπεδο επικοινωνιακής επαφής και να δρούμε αποτελεσματικά επιτυγχάνοντας τους στόχους μας, είναι καλό να μην καθόμαστε ή στεκόμαστε ακριβώς απέναντι από κάποιον, καθώς έτσι ερχόμαστε σε μια θέση αντίθεσης, σχεδόν αντιπαράθεσης. Η πλάγια θέση, από την οποία μπορούμε να διατηρούμε οπτική επαφή με τα μάτια του άλλου, είναι γι' αυτόν το λόγο περισσότερο επιθυμητή. Πολύ συχνά καλούμαστε να επιλέξουμε από ποια πλευρά -αριστερή ή δεξιά- του ατόμου είναι πιο χρήσιμο να καθίσουμε, έχοντας συνείδηση του μηνύματος που θέλουμε να αποστείλουμε. Αν λάβουμε υπόψη μας ότι ένα μεγάλο ποσοστό των ανθρώπων βρίσκεται σε εσωτερικό διάλογο όταν

Συνέχεια από τη σελίδα 5

το κεφάλι και τα μάτια τους είναι στραμμένα κάτω αριστερά, είναι χρήσιμο να γνωρίζουμε σε ποιο αυτί του ατόμου μιλάμε για να εισακουστεί το μήνυμά μας. Πιθανότατα το άτομο να ακούει την ίδια του τη φωνή από αριστερά και να ανταποκρίνεται καλύτερα σε μια ξένη φωνή που έρχεται από τα δεξιά του. Συχνά τα μηνύματα που στέλνουμε γίνονται πιο κατανοητά όταν συνοδεύονται από ένα απαλό, επιφανειακό άγγιγμα, το οποίο δημιουργεί μια αίσθηση οικειότητας.

Για να είναι εφικτή η επίτευξη του στόχου του θεραπευόμενου και κατά συνέπεια να παράγεται η επιθυμητή θεραπευτική ανταπόκριση, είναι απαραίτητο ο στόχος να είναι συγκεκριμένος. Οι βασικές ικανότητες θετικής και αποτελεσματικής λεκτικής επικοινωνίας βοηθούν τον θεραπευτή να εκμαιεύσει τις πραγματικές ανάγκες του δέκτη, για να καταφέρει έπειτα να του παρουσιάσει τις ρεαλιστικές πιθανότητες επίσπευσης της θεραπείας, καθώς και τα πιθανά εμπόδια στην πορεία αποκατάστασης. Αυτές είναι μερικές χρήσιμες συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να λάβετε τις απαραίτητες πληροφορίες και ταυτόχρονα θα

Συνέχεια από τη σελίδα 6

ξεκαθαρίσουν στο νου του δέκτη το στόχο του, ο οποίος συχνά είναι απροσδιόριστος.

- Χρησιμοποιήστε ανοιχτές ερωτήσεις, οι οποίες δεν μπορούν να απαντηθούν με ένα απλό ναι ή όχι, για να δώσετε την ευκαιρία στο συνομιλητή σας να σας δώσει όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες για την κατάστασή του.
- Για να επιβεβαιώσετε ότι κατανοείτε τα λεγόμενά του, επαναλάβετε τις τελευταίες λέξεις κάθε απάντησής του στην επόμενη ερώτησή σας.
- Μεταχειριστείτε λέξεις και φράσεις που παραπέμπουν στο προτιμώμενο σύστημα αναπαράστασης του συνομιλητή σας: αν π.χ. το λεξιλόγιο του αποτελείται από λέξεις που σχετίζονται με οπτική περιγραφή της κατάστασής του όπως είδα, κοίταξα, βλέπω, κ.λπ. αποφύγετε να απευθύνεστε σε αυτόν με όρους άλλων αναπαραστατικών συστημάτων όπως π.χ. ένιωσες, ψηλάφησα, άκουσες, αφουγκράζομαι.
- Φροντίστε να χρησιμοποιείτε απλή γλώσσα και μη ιατρική ορολογία για να περιγράψετε όσα χρειάζεται να γνωρίζει ένας ασθενής που δεν είναι γνώστης της.
- Διατηρήστε την εστίαση του συνομιλητή στους αντικειμενικούς του στόχους, διακόπτοντας ευγενικά αλλά αποφασιστικά τον φραστικό πλατειασμό και την ανάπτυξη θεμάτων άσχετων με το αντικείμενο της επίσκεψης.
- Αποφύγετε την αλαζονεία, αλλά ταυτόχρονα μιλήστε με την αυτοπεποίθηση που απορρέει από τη θέση σας.
- Συνοψίζετε κάθε τόσο αυτά που έχουν ειπωθεί, για να συγκρατείτε τόσο εσείς όσο και ο συνομιλητής τα δεδομένα της επικοινωνίας.

Όλα τα παραπάνω συνδυασμένα με ενεργητική ακρόαση και έναν ανοιχτό νου θα σας βοηθήσουν να γίνετε οι καλύτεροι θεραπευτές που μπορείτε, με τα εφόδια που διαθέτετε αυτή τη στιγμή!

«Μερικές φορές το δικό μας φως σβήνει και αναζωπυρώνεται από τη σπίθα ενός άλλου ατόμου. Ο καθένας από εμάς έχει λόγο να σκέφτεται με βαθιά ευγνωμοσύνη εκείνους που έχουν ανάψει τη φλόγα μέσα μας.»

Albert Schweitzer

BOWEN GREECE

Σεμινάρια 2023

Σοτάι για ασκούντες Bowtech – Μέρος 1ο

Με την Αλεξάνδρα Αντωνίου - *Διαδικτυακά στις 01. & 02.04.23*

Στο σεμινάριο θα διδαχθούν οι κατάλληλες ασκήσεις για την απαλλαγή από τον πόνο και τη δυσκαμψία στην ΑΜΜΣ και στα άνω άκρα: ώμος, αγκώνας, καρπός, και δάκτυλα.

Σοτάι για ασκούντες Bowtech – Μέρος 2ο

Με την Αλεξάνδρα Αντωνίου - *Διαδικτυακά στις 13. & 14.05.23*

Στο σεμινάριο θα διδαχθούν οι κατάλληλες ασκήσεις για την απαλλαγή από τον πόνο και τη δυσκαμψία στα κάτω άκρα: ισχίο, γόνατο, ποδοκνημική, πέλμα και δάκτυλα.

Σοτάι για ασκούντες Bowtech – Μέρος 3ο

Με την Αλεξάνδρα Αντωνίου - *Διαδικτυακά στις 02. & 03.06.23*

Στο σεμινάριο θα διδαχθούν οι κατάλληλες ασκήσεις για την απαλλαγή από τον πόνο και τη δυσκαμψία στην ΘΜΣΣ, την ΟΜΣΣ και την πύελο.

Κόστος

255 Ευρώ για τα τρία σεμινάρια της ενότητας ή
100 Ευρώ για κάθε μεμονωμένο σεμινάριο.
Δηλώσεις συμμετοχής ως τις 30.03.23
Η ενότητα των τριών σεμιναρίων σας εξασφαλίζει 24 ώρες συνεχιζόμενης εκπαίδευσης αναγνωρισμένης από την ΒΤΑΑ.

BOWEN GREECE

Σεμινάρια 2023

Η μυστική ζωή της περιτονίας

Με τον John Wilks

Διαδικτυακά στις 02. & 03.06.23

Στο σεμινάριο θα καλυφθούν τα εξής θέματα:

- Παρουσίαση πρόσφατων ερευνών σχετικά με την περιτονία ως αισθητήριο όργανο,
- Ποιοί υποδοχείς εμπλέκονται στη βασική κίνηση Bowen και πως μπορούμε να τονίσουμε την επίδρασή της στο αυτόνομο νευρικό σύστημα,
- Ο ρόλος των μυοϊνοβλαστών και ο τρόπος που επηρεάζονται από το στρες και τους τραυματισμούς,
- Η σημασία της ισορροπίας του pH και του τρόπου με τον οποίο επηρεάζει τους μυοϊνοβλάστες και την Τεχνική Bowen,
- Επεξήγηση των παραγόντων που επηρεάζουν την μεταβλητότητα της περιτονίας (π.χ. καθήλωση, ουλώδης ιστός, περιβαλλοντικοί και εργονομικοί παράγοντες),
- Εξερεύνηση άλλων αισθητηριακών νευρικών ιστών που αξιολογούνται με το Bowen (μυϊκές άτρακτοι, υποδοχείς Golgi, κ.λπ.) και η σημασία των χειρισμών κοντά σε εκφύσεις και καταφύσεις της μυοτενόντιας μονάδας,
- Άλλοι μηχανοϋποδοχείς που ανταποκρίνονται στο απαλό άγγιγμα ή στην απότομη αλλαγή πίεσης,
- Τι σημαίνουν οι σωματικές ανταποκρίσεις και πως η κατανόησή τους μπορεί να ενισχύσει την πρακτική μας.

Κόστος: **120** Ευρώ

Δηλώσεις συμμετοχής ως τις 15.05.23

Προϊόντα Bowtech

Έχουμε μόλις παραλάβει φρέσκιες IODEX σε κρέμες με ή χωρίς ιώδιο και σε Roll-on. Υπάρχει επίσης ακόμη περιορισμένος αριθμός σε κούπες και mousepads. Αν ενδιαφέρεστε να τα παραγγείλετε, επικοινωνήστε μαζί μας στο info@bowen.gr

«Ανθισμένη Αμυγδαλιά»

Ποιό δέντρο θα αντιπροσώπευε καλύτερα το ξύπνημα, τη ντελικάτη ομορφιά και την ελπίδα για αναγέννηση που φέρνει η Άνοιξη από την αμυγδαλιά; Η θέα των ανθών της και το λεπτό τους άρωμα είναι ικανά να καταπραΰνουν τα συναισθήματα που βρίσκονται σε έξαρση την εποχή του ξύλου και να μας χαρίσουν την αισιοδοξία που τόσο χρειαζόμαστε!

Vincent van Gogh
(1888-1890)
Μουσείο Van Gogh - Άμστερνταμ