



ZAUWAŻYLIŚCIE, ŻE SPOTKANIA NABRAŁY NOWEGO ZNACZENIA? A CZY PAMIĘTACIE JAK WAŻNY JEST KONTAKT Z PARTNERAMI BIZNESOWYMI, WSPÓŁPRACOWNIKAMI, PRZYJACIÓŁMI TUDZIEŻ ZNAJOMYMI Z MIĘDZYKRAJOWYCH STOWARZYSZEŃ? *WHEN WE MEET, WE CHANGE THE WORLD* LUB *TUGETHER ALBO STAYSTRONG*. KILKANAŚCIE OSTATNICH TYGODNI UTWIERDZIŁO MNIE W PRZEKONANIU, ŻE NAJWAŻNIEJSZE SŁOWO TO: „JESTEM”!

Dlaczego? Bo właśnie „Jestem” sprawia, że zyskujemy pewność. „Jestem” sprawia, że na kogoś polegamy. „Jestem” to takie potwierdzenie, że można liczyć, ufać, opierać się. Ale uwaga! „Jestem” jest ważne tylko wtedy, gdy ma nadawcę i odbiorcę. To właśnie siła tego słowa. Branża spotkań zna je bardzo dobrze.

BRANŻA SPOTKAŃ TO MY

Branża spotkań stała się dzisiaj jakby inna. Niektórzy walczymy, nieliczni się wzmocnili, zdecydowana większość została zmuszona do zmiany swoich biznesów, podejścia i percepcji na przyszłość. Nie ukrywamy, że jesteśmy uzależnieni od siebie, ale

wskazujemy też na nasze braki, wytykamy swoje błędy i ponad wszystko uwielbiamy sobie zazdrościć, żeby nie powiedzieć dogryzać. Ekspertsi tworzący branżę spotkań to ludzie czynu, aktywni i pełni odwagi profesjonaliści, codziennie przełamujący bariery związane z różnicami czasu, z ustawieniami świateł, ze scenariuszami czy chociażby z ostrością soczewki w aparacie, kiedy następuje ten jeden, jedyny moment podczas gali. Święto, które trzeba uwiecznić.

Branża spotkań to my wszyscy, jednak to właśnie wewnątrz nas utworzyły się pewne małe społeczności. Począwszy od lokalnych grup wsparcia, a skończywszy na członko-

stwie w międzynarodowych organizacjach i ponadkrajowych inicjatywach. Ostatnie tygodnie spędziliśmy na budowaniu naszych społeczności również w świecie wirtualnym, do czego zmusiło nas życie. Jako Ambasador koalicji *Meetings Mean Business* przez ostatnie dwa lata udawałem, że właśnie kontakt *face-to-face*, czyli przysłowiowe „espresso” jest tym co dla naszej branży jest najważniejsze. Okazuje się jednak, że kiedy wymaga tego od nas trudna sytuacja, w jakiej się obecnie znaleźliśmy, potrafimy asymilować się do nowych warunków, adaptować i wykorzystywać przeciwności losu jak wyzwania. I szczerze mówiąc wychodzi

nam to bardzo dobrze. W świecie fotograficznym zabawa zaczyna się gdy przełączymy nasze aparaty z „automatu” na „manual”. Mówimy: proszę wykadrować, dobrać przesłone i pamiętać o kompozycji. W dzisiejszym świecie jest bardzo podobnie. Z masowych spotkań, w których jeszcze niedawno uczestniczyliśmy, przechodzimy na wyselekcjonowane, mniejsze „chaty”, „webinary”, „zoomy”. Ale otaczający nas współczesny świat nie tylko postrzegamy wirtualnie, ale i realnie. Jesteśmy „tu i teraz”, ale nie boimy się mówić „potem”. Zastanawiamy się jak ta kompozycja będzie wyglądała w przyszłości. Tego jeszcze nie wiemy. Ale jesteśmy pewni, że w końcu jej czas nadejdzie. To bardzo cenne. Tego się trzymamy i tak realizujemy nasze aktualne spotkania. No bo oczywiste jest, że się kiedyś spotykamy, my!

BRANŻA SPOTKAŃ TO JA

Jestem silną i mądrą kobietą. Będę rewelacyjną partnerką biznesową, a Pani wydarzenie okaże się sukcesem. Warto mi zaufać, współpracujemy. Dlaczego? Ponieważ ja to branża spotkań, a Pani właśnie potrzebuję pewnego: ja.

Scenariusz na pierwszy rzut oka pozbawiony podstaw, jakby istniejący obok. A jednak funkcjonujący w naszej codzienności. #SheMeansBusiness – branża spotkań jest kobietą. Kilkanaście inicjatyw, wewnętrzne ruchy i małe, czasami ciche stwierdze-

nia: ja potrafię, ja zrobię. Dlaczego to „Ja” jest takie ważne? Ponieważ to my wewnętrznie musimy docenić siebie, nabrać pewności do wartości naszych działań i przekonań, uświadomić sobie i zrozumieć, jak bardzo są one istotne.

„Ja” czyli kto? PCMA, MPI, SITE, ICCA, IAEE, UFI to nie tylko nazwy organizacji, które przygotowały dla nas kilkadziesiąt możliwości rozwoju, udostępniły platformy edukacyjne czy pomogły odnaleźć się realiach, które naszą branżę zaskoczyły. „Ja” – to postać wręcz bajkowa, która w skali ostatnich kilkunastu lat po raz kolejny przezwycięża problemy, kryzysy i wyzwania. „Ja” znaczy niezwykle silna osobowość, mocny charakter, kultura wypowiedzi i erudycja, połączona z dyplomacją. Bo przecież tego właśnie wymagają ode mnie klienci. Ale pamiętajmy, że bez nich nie ma „Ja”. Dlatego „Ja” to również „Oni”.

„JA” JEST TYLKO WTEDY, GDY „JESTEM”

Nie ma nic, nic nie powstanie, jeśli tak naprawdę nie zaangażujemy się w to, na czym nam zależy. Jako profesjonalista z branży spotkań mogę wykonywać każde działania marketingowe, ale prawdziwe ich efekty pojawią się tylko wtedy, gdy trafią na grunt podatny na współpracę. Dobrze wiemy, że komunikat wysyłany w jedną stronę jest zaledwie wiadomością wędrującą w daleką czasoprzestrzeń.

Jego wartość nabiera mocy dopiero wtedy, gdy pojawia się odpowiedź. „Ja” jestem i istnieję wtedy, gdy ktoś mnie zauważa. Wie, że to „Ja”. Krytyka, dyskusja tudzież zawarcie porozumienia to wspaniałe elementy dokumentujące moje „Jestem”. Coś co pozwala nam trwać, tworzyć, realizować i udoskonalać podejmowane działania. „Jestem” jest ważne, mocne i potrzebne. Kontakty *face-to-face*, jak doskonale udowodniły ostatnie tygodnie, są najważniejsze. Walczymy o chwilę spotkania, połączenia wideo, krótką wiadomość czy chociażby wpis w mediach społecznościowych.

„Jestem” jest ważne w branży spotkań, ponieważ bez niego nie ma nas, nie ma branży. Pojawiły się już statystyki dotyczące obecności w webinarach, udziału w kursach online i szkoleniach prowadzonych przy użyciu platform. Opublikowano również dane związane z liczbą spotkań prowadzonych w globalnej społeczności. Brzmia imponująco i warto na nie zwrócić uwagę. Po lekkiej tęsknocie trzeba jednak powiedzieć: „Jestem”. To pełna aktywizacja i zaangażowanie w obecności w branży spotkań. Ponieważ „Jestem” jest tak istotne jak codzienność, jak poranne dzień dobry, czy jak wieczorny telefon. Przecież wiemy, że często mamy zwyczaj po prostu mówić „Jestem”, zameldować się, uśmiechnąć, tudzież po prostu powiedzieć dobranoc. Sztuką jest odnaleźć chwilę, aby to „Jestem” zabrzmiało najpotężniej, ale co jeszcze ważniejsze – w dobrym kierunku.

„Jestem” nabiera mocy, jak ostrość we wspaniale wykonanej fotografii, jak emocje uczestników spotkania, które właśnie zorganizowaliśmy. Pamiętajcie ten moment, kiedy ostatnio biegniecie do komputera z pięknie pachnącym espresso, tudzież cudownym cappuccino z ekscytacją, żeby tylko się nie spóźnić? To właśnie to „Jestem”, którego Wam dzisiaj życzę. „Jestem” jest bardzo ważne. „Jestem” zmienia nasze przyzwyczajenia. „Jestem” daje siłę, żeby coś zmienić, zaryzykować. „Jestem” to po prostu nasza siła. Siła branży spotkań. Ja jestem! A Wy?

■ Krzysztof Celuch

O AUTORZE

DR KRZYSZTOF CELUCH – profesor akademicki, konsultant biznesowy i mówca. W 2018 r. założył firmę Celuch Consulting pomagającą organizacjom i przedsiębiorstwom w obszarach zarządzania, komunikacji i motywacji, rozwoju biznesu, w szczególności w odniesieniu do przemysłu spotkań (event marketingu). Jest także adiunktem na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz profesorem w FH Salzburg. Jako pełnomocnik rektora ds. współpracy z biznesem w Szkole Głównej Turystyki i Hotelarstwa Vistula organizuje studencką konferencję IMEX-MPI-MCI Future Leaders Forum Warsaw oraz opiekuje się Studenckim Kolem Naukowym 2B. W latach 2009-2017 był kierownikiem Poland Convention Bureau Polskiej Organizacji Turystycznej oraz autorem raportów „Przemysł spotkań i wydarzeń w Polsce” i Poland Meetings Impact (2008-2018). Od 2012 do 2015 r. sprawował funkcje profesora wizytującego i kierownika projektów badawczych w San Diego State University. Jako jedyny Polak jest akredytowanym trenerem MPI Global Training. Travelife czy EventCanvas oraz posiada certyfikacje CMM, CITE, CIS, HMCC, CED. To założyciel i pierwszy prezes MPI Poland, były członek zarządu MPI (2012-2016), a od stycznia 2020 r. przewodniczący regionu EMEA w MPI Foundation.



CELUCH
CONSULTING