

ŚWIĄTECZNE DRZEWKO – JAK TY MOŻESZ POMÓC

Niespełna dwa miesiące temu witaliśmy Nowy Rok. Z reguły rozpoczynamy go od postanowień. Ale czy tak naprawdę coś się zmieniło, czy tylko dalej zależy nam na podobnych wynikach? A może mamy wyznaczone jakieś cele, które chcemy osiągnąć? Co jeśli ulegną zmianie? Jeśli nie potraficie sprostać oczekiwaniom? Być może złe założenia, myśli czy strategie spowodowały, że nie jesteście tam, gdzie chcielibyście być? Właśnie wtedy warto podarować świąteczne drzewko, wesprzeć innych i iść dalej.

Każdy z nas zastanawia się w jakim kierunku ułożyć swoje myśli, tak żeby osiągnąć sukces. Niejednokrotnie poszukujemy rozwiązań, które mają nam w tym pomóc. Nowa aplikacja, nowy kalendarz, nowy notatnik – to miejsca, w których rozpisujemy plany i założenia na dni, miesiące, lata. Na podstawie dobrze sprecyzowanych celów potrafimy usystematyzować myśli i działać efektywniej, bardziej precyzyjnie. Określamy więc cele, nastawiamy się na ich realizację, uaktualniamy strategie, rozpisujemy plany i w końcu działamy. Nierzadko myśląc tylko w jednym kierunku. Często przez pryzmat jednego zadania zapominamy o pozostałych. Skupiamy się, ale nie pomagamy. Dlatego rolą trenerów i coachów jest ukazywanie szerszych możliwości, nakierowanie nas na inne rozwiązania. Wykorzystując

różne techniki i metody sprawiają, że zaczynamy w sobie wierzyć i powoli układać nasze osobiste założenia w jedną całość. Ale czy zawsze te założenia są kluczowe...?

DAWAĆ, CZYLI INWESTOWAĆ

Branża spotkań, jak wiele innych, w dużej mierze opiera się na współpracy pomiędzy firmami, ale również na wspieraniu – tym biznesowym i tym absolutnie profesjonalnym. Większość stowarzyszeń branżowych w ramach swojej działalności posiada komórki, tudzież fundacje, które z założenia i statutowo wspierają rozwój członków. Nie tylko poprzez bezpośrednie dotacje finansowe, ale też przez dostarczanie rozwiązań, finansowanie rozwoju osobistego czy pobudzanie zainteresowań oraz zapraszanie

do udziału w projektach edukacyjnych. Jedną z największych tego typu fundacji, która działa od ponad 35 lat, jest MPI Foundation. Wyniki dotyczące 2019 r. wskazują, iż zebrała ona ponad dwa mln dolarów, które zostały przeznaczone na sfinansowanie ponad 260 grantów indywidualnych, czterech kluczowych grantów (tzw. *major grants*) oraz aż 615 stypendiów. W sumie dzięki takiej działalności kilkadziesiąt osób zmieniło swoje podejście, życie zawodowe, a może nawet prywatne. Tylko w ubiegłym roku. Czemu warto o tym mówić? Ponieważ to właśnie dzięki takiemu zaangażowaniu zmieniamy branżę spotkań, a mówiąc dokładniej, życie osób ją tworzących. Skąd to wiem? Sam jestem tego przykładem. To właśnie dzięki radzie przyjaciela i wsparciu rodziców zostałem członkiem tej organizacji jeszcze jako student, a następnie dzięki MPI Foundation otrzymałem indywidualny grant na dalszą edukację, co zaowocowało rozprawą doktorską związaną tematycznie właśnie z MPI (na Wydziale Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego, jednej z najlepszych uczelni wyższych w Polsce).

Czy był to prezent, upominek, tytułowe „świąteczne drzewko”? Nie sądzę! Raczej inwestycja w członka danego stowarzyszenia czy grupy zainteresowania. W taki sposób globalne organizacje budują lojalność i świadomość. Zaangażowanym członkiem zostałem do dzisiaj.

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 Kołem 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 funkcję 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

DUŻE WSPARCIE

Mówimy o zainteresowaniu członkami, ale również o czynieniu dobra. PCMA, SITE czy IAEE to tylko wybrane organizacje branżowe, które mają fundacje i zarządzają nimi od wielu lat. Dzięki nim każdego roku prze myśl spotkań rozwija się w sposób, jakiego pożądamy ich członkowie. Przykładem może być stowarzyszenie związane z podróżami motywacyjnymi, zrzeszające ponad dwa tys. członków na całym świecie. Chodzi oczywiście o SITE, czyli The Society of Incentive Travel Excellence z siedzibą w Chicago. Dzięki działaniom i wsparciu SITE Foundation rozdysponowano już ponad 250 tys. dolarów na granty i działania związane z zarządzaniem motywacją, rozwojem osobistym i zawodowym. Inną organizacją jest PCMA (Professional Convention Management Association). Działająca przy niej fundacja podsumowała swój ostatni rok podczas dorocznego spotkania Convening Leaders, jakie na początku stycznia br. odbywało się w San Francisco. Okazało się, że granty indywidualne, wsparcie projektów biznesowych oraz inne inicjatywy skierowane w głównej mierze do członków PCMA w 2019 r. przekroczyły kwotę 600 tys. dolarów. Z kolei wsparcie dla członków IAEE (International Association of Exhibitions and Events) z siedzibą w Dallas skierowane jest w dużej mierze do oddziałów tej organizacji, ale również osób działających na jej rzecz. Praktycznie na całym świecie,

nie tylko w USA. Objawia się m.in. w stypendiach Bob Dallmeyer Education Fund czy Helen Brett Scholarship. Podsumowując – można śmiało powiedzieć, że pomoc płynąca tylko z czterech wymienionych przeze mnie organizacji w skali 2019 r. zmieniła zarówno strukturę branży spotkań, jak i przyszłość wielu osób w niej działających. Liczby robią wrażenie, ważne jest jednak, aby wiedzieć skąd takie możliwości się biorą oraz jak z nich korzystać. Czy członkowie stowarzyszeń na pewno zdają sobie sprawę z tego w jaki sposób mogą się rozwijać i jakie benefity na nich czekają? Wszystko to zależy od ich zaangażowania i ważnego, szczególnie w 2020 r., słowa *fundraising*.

ŚWIĄTECZNE DRZEWKO

Ubiegłe tygodnie przebiegły nam pod znakiem różnego rodzaju świąt religijnych, Nowego Roku czy wreszcie karnawału. Nie tylko były to ważne dni, w których podjęliśmy nowe decyzje, ale również takie, podczas których wielu osobom pomogliśmy. Zazwyczaj na przełomie roku staramy się pomagać nieco bardziej niż na co dzień. Przykładem może być podarowanie świątecznego drzewka, ważnego elementu tego okresu. Sprawia radość, pozwala dalej wierzyć czy też po prostu potwierdza, że o kimś myślimy, że ktoś jest dla nas ważny. Podobnie jest z pomaganiem, ale tym biznesowym. Fundacje działające w branży spotkań

opierają się na środkach finansowych przekazywanych przez członków: kluczowe sieci hotelowe, podmioty działające w branży czy inne obiekty i firmy związane z zarządzaniem oraz organizacją wydarzeń i spotkań biznesowych, kulturalnych czy sportowych. Fundatorem, sponsorem, partnerem może zostać każdy, począwszy od Ciebie, a skończywszy na instytucjach czy organizacjach. Często zastanawiamy się czy przekazany przez nas dolar lub euro pomoże, czy będzie miał wpływ na cokolwiek. Odpowiedź jest bardzo prosta – tak. Dzięki wsparciu możemy dawać dobro, przekazywać emocje, wspierać rozwój, budować przyszłość. W 2020 r. poprzez współpracę z fundacjami z branży spotkań możemy zmienić perspektywę rozwoju kolejnych osób, które nie tylko tworzą przyszłość, ale i budują teraźniejszość. Ukie runkowanie działania na branżę, wspieranie swojego środowiska zawodowego, może dać wiele satysfakcji, samorealizacji i radości.

Świąteczne drzewko to przykład dzielenia się marzeniami, pomagania w dosłownym tego słowa znaczeniu. Być może osoba, której pomogłeś/pomogłaś uświadomiła sobie, że warto wierzyć do końca. Twoja pomoc może okazać się w danej chwili kluczowa. Dlatego 2020 r. niech będzie takim, kiedy Ty dzielisz się, pomagasz, wspierasz fundacje... Przekazujesz swoje „świąteczne drzewko”.

■ Krzysztof Celuch



PRENUMERATA 2020

#MUST HAVE
#THINK ABOUT IT

prenumerata.thinkmice.pl