



DYSTANS...

PATRZĄC NA BRANŻĘ SPOTKAŃ ODCZUWAM NIEPEWNOŚĆ I... DYSTANS. LEKKI, ALE JEDNAK DYSTANS. ZADAJĘ SOBIE PYTANIE, CZY TEN DYSTANS BYŁ NAM POTRZEBNY, WSKAZANY, OBOWIĄZKOWY? MOŻE SPOTKALIŚMY SIĘ Z SYTUACJĄ, KTÓRA NAS PRZEROSŁA, A MOŻE PO PROSTU BARDZO ZMOTYWOWAŁA?

Mimo wszystko pamiętajmy, że dystans nie zawsze musi być czymś negatywnym. Przybiera rozmaite formy, czasami wpływa na uporządkowanie myśli, kalendarzy, a nawet... diet. Ale po kolei.

DYSTANS MERYTORYCZNY

Szkolenia większości z nas zazwyczaj kojarzą się z salą, trenerem, uczestnikami i kawą – w dużej mierze dobrą kawą. Na szczęście. Zdarza się też tak – całkiem często spotykam się z taką sytuacją – że już na początku danego spotkania niektóre z osób, które biorą w nim udział, bardzo świadomie dają do zrozumienia, że zakres merytoryczny wykładu jest im znany i *de facto* będzie to dla nich powtórka. Bywają jednak i szkolenia, albo raczej momenty w pracy w branży spotkań, że naprawdę pojawia się ogromna motywacja i chęć do współpracy. Przykład? Wrocław

– miasto spotkań, zamknięte szkolenie dla klienta korporacyjnego. Mała grupa osób i zachowane wszystkie możliwe wytyczne sanitarne. Rozpoczynamy spotkanie z zarządem znanej firmy. Po chwili jej wiceprezes stwierdza, że różnego rodzaju tabele, wyliczenia i budżety to jest to, co uwielbia i na czym zna się świetnie. Ale już zagadnienia związane z przywództwem oraz współpracą międzykulturową są dla niego obce. – Krzysztof, ja mam do siebie dystans, jesteśmy bez marynarek, chcemy się dziś czegoś nauczyć, daj nam wycisk. Musimy mieć do siebie dystans, bo inaczej wszyscy zginieemy. Zatem do roboty! – powiedział. Sięgnąłem po kawę i spojrzałem na pozytywnie natchnioną grupę. Uśmiechnięta i co ważne – pewną siebie. – Aha, mówię w imieniu wszystkich zgromadzonych. Umówiliśmy się, że to będzie nasze wprowadzenie – bo

przecież to nie jest nasze ostatnie spotkanie – dodał wiceprezes. Rzeczywiście. Szkolenie trwało zaledwie jeden dzień, ale rozpoczęło szerszy cykl, dzięki któremu wspólnie chcemy zmieniać całą firmę. Dlaczego o tym wspominałem? Ponieważ dla mnie to cudowna nowość – dystans do samego siebie ze strony klienta. Ponadto, w trakcie szkolenia pracowaliśmy głównie na sytuacjach i przypadkach z mojego życia, co pozwoliło mi na ukazanie dystansu merytorycznego do tego, czym się zajmuję. Spozstrzegłem, jakie błędy sam czasami popełniam.

DYSTANS WIEDZY

Wiedza, pęd do wiedzy, szkolenia, webinaria, zajęcia na studiach – to jedynie wybrane określenia związane z przyswajaniem czegoś nowego, utrwalaniem już zdobytych umiejętności czy też po prostu z rozpoczynaniem

przygody z zupełnie nową dziedziną. Jako profesor akademicki ostatnie pół roku bezgranicznie poświęciłem wiedzy, udoskonalając warsztat, narzędzia, techniki oraz formę prowadzenia zajęć. Żonglując programami informatycznymi oraz możliwościami technologicznymi, jakie daje XXI wiek, starałem się wywołać zainteresowanie i pobudzić kreatywność moich odbiorców. Podobne aktywności można było odnotować praktycznie u wszystkich stowarzyszeń branżowych działających w przemyśle spotkań – zarówno w skali lokalnej, jak i globalnej. Wiedza i jej zdobywanie okazały się nie tylko pożytecznym hobby, ale również antidotum na panującą sytuację. Pojawiły się też nowe możliwości... Światowe biblioteki nagle otworzyły swoje woluminy, renomowane szkoły uruchomiły bezpłatne studia podyplomowe, a kanały prowadzone przez uznanych w swoich dziedzinach ekspertów pękały wręcz w szwach od liczby webinarów i konferencji online. Dawno zapomniana sztuka selekcji tudzież, trzymając się przyjętej terminologii, dystansu do pozyskiwanej wiedzy stała się rzeczą nad wyraz pożądaną. Oczywiście nie znaczy to, że nie wspieram rozwoju, zdobywania certyfikatów branżowych czy kończenia szkoleń podnoszących kwalifikacje. Wręcz przeciwnie – sam rozpocząłem studia i staram się czerpać z nich jak najwięcej. Pamiętajmy jednak, że dystans do tego, co czytamy i słyszymy nadal jest mocno wskazany. Nie możemy wszystkiego przyjmować bezkrytycznie i bezrefleksyjnie.

DYSTANS ZDROWOTNY

Pandemia sprawiła, że zaczęliśmy biegać, ćwiczyć, większą uwagę przykładając do tego, jak się odżywiamy, a co najważniejsze – udaje nam się też regularnie spać. Mówiąc krótko – zwróciliśmy uwagę na siebie. Nagle znalazł się czas na zachowanie godzin dla regularnych posiłków, pojawił się czas na sport, relaks i na co najmniej osiem godzin wspomnianego już snu. Faktem jest, że branża spotkań, a w niej zawód: planista spotkań, to jedna z najbardziej stresujących

profesji. To z kolei powoduje, że to właśnie członkowie tej społeczności radzą sobie z problemami najlepiej. Zdążyli do nich przywyknąć... Co prawda nienormowany czas pracy powoduje, że w każdej chwili jesteśmy gotowi przyjąć nowe wyzwania, jednak to właśnie pewne szablony dnia codziennego, które zaczęły obowiązywać globalnie ukazały, że czas na zdrowe odżywianie, ruch i dystans zdrowotny też jest możliwy w XXI wieku! Liczy się oczywiście mocna automotywacja oraz chęć dokonania zmiany. Tę jednak każdy z nas w sobie nosi. Dlatego, w obszarze nadal obowiązujących obostrzeń, warto zastanowić się jak już za chwilę, kiedy sytuacja wróci do przynajmniej częściowej normalności, zmienimy własne życie. Tym razem nie tylko na czas pandemii, ale na zawsze.

DYSTANS LUDZKI

Branża spotkań stała się wirtualną branżą spotkań. Niektórzy wróżyli, nadal zresztą wróżą, że tak już zostanie. Fakt jest jeden – początek „roku dystansu” był bardzo ciężki, wszystkim trudno było odnaleźć się w nowej rzeczywistości, która w dodatku przyszła tak nagle. Miłości, przyjaźni i partnerstwa nabrały nowego znaczenia. Okazało się, co tak naprawdę się liczy, co jest ważne, na kim możemy polegać, kto chce z nami utrzymać kontakt, a które ścieżki się rozchodzą. Czasami podświadomie, czasami

z braku zaangażowania, a często po prostu z braku umiejętności wyjścia z danej sytuacji. Ludzie branży spotkań na pewno zauważyli, że należy korzystać z ofiarowanej pomocy, wyciągniętej ręki i przede wszystkim szanować otwartość drugiej strony. Pasje i zamiłowania nie tylko bowiem zbliżają, ale też wywołują dystans ludzki. Reakcje, których nie potrafimy przewidzieć, zachowania totalnie wykraczające poza kanon, a może jedynie nasze własne wymagania, na pewno stały się pewnego rodzaju wskazówkami. Niektórzy nabrali pokory, inni niestety przegrali mniejsze tudzież większe bitwy i ich dystans się pogłębił. Nie tylko ten międzyludzki, ale również wewnętrzny. Co prawda branża spotkań, jak sama nazwa wskazuje, nadal się spotyka, w mniejszych grupach wciąż to robimy. Nasze grona nabrały jednak pewnego dystansu, a niekiedy wręcz odwrotnie – większego zaufania czy pogłębienia własnej wiary.

Wszystkie te „dystanse” wymagają dużej odwagi, myśli, chęci, samozaparcia i wytrwałości. Większość z nich pozwala uporządkować to, co dzieje się teraz i iść dalej. Zawieszają zabłąkane myśli i pomagają odnaleźć drogę prowadzącą do naszego wewnętrznego celu. Wszak tylko dystans pozwala nam nie zwariować... Tego wszystkim życzę.

■ 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 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. pełnił 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