

Kamyki też są cenne, czyli dlaczego warto walczyć o nagrody!

Każdego dnia ciężko pracujemy, pragnąc osiągać sukcesy. Chcemy rzetelnie wykonywać swoje obowiązki i co najważniejsze – móc się rozwijać. Takie przynajmniej są podstawowe zasady, do których manager XXI wieku powinien dążyć. Ale zadajmy sobie bardziej skomplikowane pytanie: czy lubimy takie działania, które doprowadzają nas do wygranej, nagród, wyróżnień, statuetek czy cennych kamieni...?

Zadajmy sobie pytanie – czy i jak lubimy być doceniani? A może zacznijmy jeszcze wcześniej... Czy macie dyplomy z pierwszego konkursu w przedszkolu? Czy zbieracie nagrody, książki i prezenty z wczesnych lat szkolnych? Jakie emocje wywołują u Was upominki od najbliższych? Tudzież finałnie, czy dostaliście po prostu kamyk, który dla Was bardzo dużo znaczy...? Tak? To znaczy, że kamyki też są cenne, a w dodatku to właśnie dla nich warto się starać. Idąc jeszcze dalej... Czy zadaliście sobie pytanie, kto wręcza najważniejsze „kamyki” w branży spotkań? Ponad pięćdziesiąt kluczowych stowarzyszeń branżowych co roku wręcza statuetki i wyróżnia najważniejszych lub najbardziej pracowitych członków, którzy nie tylko zwracają uwagę na przyszłość, ale pamiętają też o przeszłości. Nagrody dotyczą zaangażowania, prowadzonych projektów, rozwoju czy też po prostu dzielenia się swoją wiedzą. Zarządy stowarzyszeń, specjalnie powołane jury czy też międzynarodowe grupy zbudowane z poprzednich zwycięzców zarządzają ich przyznawaniem. Jednak co tak naprawdę liczy się dla nas, osób związanych z branżą spotkań?

KAMYKI NA DRODZE

Rok 2019 to według horoskopu chińskiego rok Świni (Dzika) i żywiołu Ziemi. Jego kolorem jest brąz. To czas przyjaznych wibracji. Dlatego warto uśmiechnąć się, współ-



pracować i przede wszystkim tworzyć nowe projekty. Ale cóż to wszystko ma wspólnego z wygrywaniem? Kluczowe jest podejście. Po pierwsze, żeby wygrać trzeba grać. Po drugie, istotne jest, aby brać udział w odpowiednich konkursach, dzięki którym jesteśmy w stanie pozycjonować siebie i ukazywać naszą rolę w branży. Kolejnym bardzo istotnym elementem jest czytanie regulaminów, ponieważ to dzięki nim możemy zrozumieć na czym dany konkurs polega, czy jest szansa, abyśmy się zakwalifikowali i czy właśnie ten konkurs jest istotny z punktu widzenia

naszego samorozwoju osobistego i zawodowego. Jednym z ostatnich elementów jest ukazanie w aplikacji, procesie czy materiale, który należy przygotować, maksymalnie wszystkiego na czym najbardziej zależy jurorom. Nie tylko pokazanie emocjonalnej strony naszej aplikacji, ale również bardzo rzetelna odpowiedź na wszystkie punkty i pytania w niej zawarte. Przysłowiowe „zrobiłem wszystko co było możliwe” nie wystarczy. Dlatego warto strategicznie zaplanować swój udział – to jak zamierzamy się przygotować do danego konkursu i jak chcemy uka-

zać w nim swoje najlepsze cechy – poprzez projekt, aplikację, odpowiednie podejście. Finalnie należy pamiętać, że nic tak nie pomaga, jak zbieranie doświadczenia. Przygotowanie aplikacji, opracowanie materiałów czy chociażby zebranie swojego dorobku i osiągnięć pomaga w kolejnych działaniach, awansach czy innych projektach. Pamiętajmy, że tak zainwestowany czas zawsze procentuje.

KAMYKI WYBRANE

Wracając do kamyków, tudzież medali czy dyplomów... Musimy zadać sobie pytanie, które z nich są dla nas najcenniejsze, ważne? Chciałbym w tym miejscu podzielić się refleksjami na temat kilku wybranych, które w moim odczuciu są kluczowe. Zaczynijmy od efektu WOW, czyli czegoś, czego zazwyczaj poszukują organizatorzy podróży motywacyjnych. Działając w obszarze motywacji nie trzeba raczej dbać i myśleć o własnej motywacji, jednak to właśnie nagroda „Crystal Award”, przyznawana przez stowarzyszenie Society for Incentive Travel Excellence (SITE), jest kluczowa dla wszystkich tych, którzy prześcigają się w kreatywności związanej z przygotowaniem i wdrażaniem programów motywacyjnych. Mówiąc o motywacji wymieniamy zawsze organizatorów, jednak warto pamiętać, że to właśnie destynacje odgrywają jedną z najważniejszych ról w tej branży. Mam tu na myśli ich dostępność, przygotowanie, zaplecze czy to, co najważniejsze, czyli ludzi, którzy tworzą klimat danego miejsca. To właśnie te wszystkie czynniki są podstawą podejmowanych działań marketingowych. Te z kolei, ze szczególnym zwróceniem uwagi na kampanie i innowacyjne pomysły, są wyróżniane przez International Congress and Convention Association (ICCA) i firmowaną przez tę organizację nagrodę „Best Marketing Award”. Dwa różne stowarzyszenia, dwie różne nagrody. Za każdym razem jednak ten sam „kamyk”, informacja prasowa i splendor. Zarówno organizatorzy programów motywacyjnych, jak i destynacje mogą i chcą być w ten sposób zauważane. Podobnie jak osoby tam

pracujące – też pragną, aby ich codzienna praca została dostrzeżona. Skoro już mowa o nagrodach indywidualnych, należy wspomnieć o co najmniej trzech organizacjach. Meeting Professionals International (MPI), Professional Convention Management Association (PCMA) oraz International Association of Exhibitions and Events (IAEE) to instytucje, które zrzeszają indywidualnych członków mając na uwadze ich rozwój, edukację i długofalowe dobro. „Członek Roku”, „Inicjatywa Roku” czy „Działanie Roku” to wybrane kategorie, w których nie tylko warto zaistnieć, ale w których pojawia się również coraz większa rywalizacja. Branża spotkań to branża nagród, a osoby w niej pracujące nie boją się ukazywać swoich inicjatyw.

KAMYKI NAJWAŻNIEJSZE

Finalnie warto zwrócić uwagę na to, na czym zależy nam najbardziej. To wyróżnienie, które nie tylko sprawia, iż doceniona została nasza merytoryka, ale również my jako jednostka. Takim przykładem może być gala organizowana co roku przez IMEX we Frankfurcie. Nie tylko w moim odczuciu jest to jedno z najważniejszych branżowych spotkań, ale również czas, w którym przyznawane są jedne z najwybitniejszych wyróżnień. Kilka kategorii, obszarów geograficznych i momentów, dzięki którym najlepsi zyskują miano „gwiazd”. Nagrody przyznawane pod-

czas gali IMEX to nie tylko ważny moment w życiu każdego z nas. To przede wszystkim szczerze docenienie przez koleżanki i kolegów z branży. A to przecież najważniejsze. Na koniec chciałbym jeszcze wspomnieć o wyróżnieniu, które w moim odczuciu w branży spotkań zasługuje na najwyższe miejsce. Mówię o gali Events Industry Council (EIC) oraz nagrodzie związanej z wstąpieniem w szeregi „Hall of Leaders”. Oskary branży spotkań, bo tak bym określił te „kamyki”, zajmują bez wątpienia wyjątkowe miejsce na mapie globalnych nagród. Przyznawane są przez byłych laureatów, w wyniku nominacji płynących od organizacji branżowych. Bez względu na wiek czy położenie geograficzne EIC wyróżnia tych, którzy rzeczywiście zmienili bieg branży spotkań w danym regionie bądź dziedzinie.

JAK KAMYK W WODĘ...

Nagrody i wyróżnienia, statuetki i dyplomy to zaledwie rzeczy. Liczą się jednak czyny. Inspiracją do takich przemyśleń jest gala „Heroes”, organizowana przez CNN. Globalni „cudotwórcy”, bo tacy są wyróżnieni w tym konkursie, zasługują na najwyższe uznanie. Życzę sobie i czytelnikom, aby branża spotkań także miała swoich „Heroes”. Oby każdy wygrał to, o czym marzy. Wtedy Wasze działania nie przepadną jak przysłowiowy „kamyk w wodę”.

■ Krzysztof Celuch



CELUCH
CONSULTING

O AUTORZE

DR KRZYSZTOF CELUCH – Mówca, trener, konsultant biznesowy, wykładowca akademicki i przedsiębiorca. W 2018 r. założył firmę Celuch Consulting pomagającą organizacjom, instytucjom i przedsiębiorstwom w obszarach zarządzania, komunikacji i motywacji, rozwoju biznesu, w szczególności w odniesieniu do przemysłu spotkań (event marketingu). Jest także pełnomocnikiem rektora ds. współpracy z biznesem w Szkole Głównej Turystyki i Hotelarstwa Vistula, organizatorem studenckiej konferencji IMEX-MPI-MCI Future Leaders Forum Warsaw oraz wykładowcą studium Event Management SBE na Uniwersytecie Warszawskim. W latach 2009-2017 był kierownikiem Poland ConvenLon 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, w 2009 r. zdobył tytuł Certificate of Incentive and Travel Executive (CITE), w 2010 Certificate Meetings Management (CMM), a w 2013 Certificate Incentive Specialist (CIS). Założyciel i pierwszy prezes MPI Poland.