

Jeżdżę tramwajami

Rozmowa z Joanną Kalkstein, właścicielką Centrum Szkoleniowo-Konsultingowego Kalkstein

Co czuje się, gdy po 12 latach wraca się do kraju?

Czułam się jak gdybym po raz trzeci gdzieś wyemigrowała. Najpierw do Francji, potem Australii i teraz znowu do Polski. Pierwsze służbowe spotkanie, w jakim brałam udział po przyjeździe z Australii odbyło się w Banku Handlowym. Kiedy weszłam do nowoczesnych biur wiewowca i usłyszałam język angielski, pomyślałam: o Boże, to przecież kawałek Sydney. Niewątpliwie ten świat się zmienił, nie jest taki, jakim go zostawiłam. Jest to oczywiście spojrzenie subiektywne na Polskę, że ten świat, w którym się obracam stanowi tylko małą cząstkę naszej nowej rzeczywistości. Natomiast dzięki temu, że mam rodzinę, że dużo jeżdżę pociągami i ośrodki szkoleniowe, w których prowadzę zajęcia są bardzo różne, widzę i tę drugą stronę życia w Polsce.

Należy pani do tej grupy reemigrantów, którym na Zachodzie udało się skończyć studia, miała doskonałą pracę i jeszcze lepsze perspektywy, a mimo to zdecydowała się na powrót. Dlaczego? Czy wyjechała pani tylko po to, by zdobyć doświadczenia do pracy w biznesie tu, w kraju?

Skądże, wyjechałam z Polski na wakacje, jako zupełnie młode dziewczę, i jak mówi moja rodzina to były bardzo długie wakacje. O własnej firmie nie myślałam ani wówczas, ani 12 lat później, kiedy wracałam do kraju. W Australii, jak większość emigrantów nie znających języka, zaczynałam od pracy w fabryce, ale trwało to bardzo krótko. Dostałam do wniosku, że przecież nie takie życie sobie zaplanowałam. Gdybym wróciła wtedy do Polski, zaczęłabym studiować bibliotekoznawstwo. A ponieważ wybuchł stan wojenny — została. Postanowiłam nauczyć się szybko języka, co przyszło mi dość łatwo, skończyłam kurs kosmetyczny i dostałam pracę w dynamicznie rozwijającej się firmie kosmetycznej.

Bardzo szybko piętami się w górę od przedstawiciela handlowego aż do pozycji dyrektora regionalnego. Zaczęłam zajmować się prowadzeniem szkoleń w zakresie sprzedaży i marketingu, obsługi klienta i doszłam do wniosku, że to mi się podoba. Było to mniej więcej dziesięć lat temu. Po dwóch latach zupełnie spontanicznej pracy brak formalnego przygotowania zaczęłam przyszkadzać. Zdałam na Uniwersytet Sydney, gdzie studiowałam biznes ze specjalizacją w zakresie zarządzania. Kończąc studia rozpoczęłam pracę w renomowanej brytyjskiej firmie szkoleniowej działającej w 40 krajach świata, która prowadziła właśnie krótkie szkolenia w zakresie marketingu, zarządzania i organizacji pracy. I zapewne pracowałabym tam nadal gdyby nie zmiany w życiu osobistym. W 1992 roku, nieomalże z dnia na dzień powróciłam do Polski, aby połączyć się z rodziną.

Czyli jest pani kolejną bussineswoman z przypadku.

Istotnie. Gdy dwa lata temu weszłam do polskiej prywatnej firmy, zajmującej się również szkoleniami, poczułam się jak osoba obca. Byłam przyzwyczajona do zupełnie innych zasad pracy: liczyła się inicjatywa, samodzielność i rezultaty. Natomiast w Polsce weszłam w typowe biuro i nie potrafiłam się przyzwyczaić.

Z uwagi na inny rytm, styl pracy?

Rytm pracy to jedna sprawa, druga to zupełnie inna forma szkoleń. Do tej pory szkolenia w Polsce odbywały się głównie w formie wykładów, czyli przyjeżdża wykładowca — autorytet i poucza. Natomiast na Zachodzie szkolenie dorosłych nie polega na pouczaniu, tylko na pracy z ludźmi, którzy z założenia wnoszą bogaty zasób doświadczeń i wiedzy. Wykładowca wchodzi w rolę prowadzącego dyskusje lub inną formę zajęć grupowych. Jego zadaniem jest sprowokować kursantów do wspólnych przemyśleń



FOT. FOT. JACEK DOMIŃSKI

nad danym problemem, naprowadzić ich na dane rozwiązanie, a nie udzielać gotowych odpowiedzi. Dorośli muszą brać czynny udział w procesie nauczania, żeby nastąpiła zmiana behawioralna.

Z tych właśnie powodów postanowiłam założyć własną firmę. Z jednej strony trafiłam na dziedzinę, gdzie jest tyle do zrobienia. Z drugiej strony oferta merytoryczna to tylko mała cząstka tego, co jest niezbędne do stworzenia centrum szkolenia w Polsce. Stworzenie jakiegokolwiek firmy jest naprawdę trudne...

Dlaczego? Mając nawet pieniądze?

O właśnie, nie mając pieniędzy. Ponieważ nie zamierzałam wyjechać z Australii, studiowałam, pracowałam i żyłam normalnie: jak każdy, kto ma pensję, wynajmuje dobre mieszkanie, wyjeżdża na wakacje — dwa razy byłam np. w podróży dookoła świata — nie oszczędzałam. Na-

stawiam się na to, że jak skończę trzydzieści lat to ustabilizuję się i zacznę gromadzić dobra materialne. Tymczasem kiedy nadszedł moment stabilizacji, przyjechałam tutaj i okazało się, że istnieje poważne niebezpieczeństwo, że wsiąknę w posadkę za parę milionów i zaprzepaszczę wszystko to, czego się nauczyłam. I wtedy nadszedł drugi impuls — stanąć na nogi.

Jak stała więc pani na nogi bez pieniędzy?

Moje założenie było takie: ani grosza kredytu, przez pierwsze dwa lata nie zarabiam, żyję skromnie z niewielkich oszczędności, a to wszystko, co zarobię, inwestuję. Pierwszą rzeczą, którą kupiłam był faks, później komputer. Przez pierwsze pół roku pracowałam w domu, później wynajęłam jedną klitkę o powierzchni 7 metrów kwadratowych, przeprowadziłam generalny remont biura, kupiłam meble. Do tej pory jeżdżę tramwajem. Samochód jest bardzo potrzebny i coraz bardziej, ale jeszcze bardziej było potrzebne biuro, bo bez biura nie mogłam zatrudnić dodatkowych ludzi, a bez ludzi sama byłam od wszystkiego: finansów, pisanie, kserowanie, wykładania... Teraz po niespełna półtora roku działalności dysponuję nowoczesnym biurem z własną salą wykładową w samym centrum Warszawy.

U nas nie do rzadkości należą szybkie kariery zrobione na ogromnych kredytach wydanych na luksusowe samochody i wielkie wspaniałe biura, które tak jak się zaczęły, tak szybko się kończą. Pani robi to metodycznie: krok po korku.

I tak jak krok po kroku budowałam infrastrukturę, tak powoli poznawałam wymogi polskiego rynku, firm, dla których przygotowywałam kursy. Wszystkie kursy w Centrum przygotowywane są na zamówienie konkretnej firmy, pod kątem jej potrzeb. Nie prowadzimy natomiast kursów dla osób

indywidualnych. I co istotne, w ciągu tych dwóch lat udało mi się zdobyć zaufanie dużych międzynarodowych koncernów, które doceniają potrzebę szkoleń i które znalazły we mnie pomost pomiędzy ich filozofią, tym, z czym tu przyjechały, co chciałyby komunikować polskim pracownikom, a ich nastawieniem i obyczajowością. Myślę, że przez te lata na Zachodzie nie zatraciłam polskości. Z duszy nadal jestem Polką, ale nauczyłam się innej etyki zawodowej, innego podejścia do pracy, zorganizowania jej od przygotowania raportu, w sposób trochę bardziej usystematyzowany, do sposobu prowadzenia rozmowy.

Obowiązują u pani inne, zachodnie zasady pracy, ale w Centrum zatrudnia pani przecież Polaków, którzy mają być nie wykładowcami, a instruktorami, a którzy przecież tu, a nie na Zachodzie, zdobyli doświadczenia. Czy jest pani z nich zadowolona?

To jest mój największy problem. Przez pierwszy rok próbowałam współpracować z ludźmi, którzy nie spełniali moich oczekiwań. Nie chcę generalizować, ale u nas bardzo dużo się improwizuje, gdy w to, co robimy potrzeba włożyć ogromną ilość czasu, by z jednej strony poznać klienta, z drugiej specyfikę danej branży. Rozwiązałam ten problem w ten sposób, że ograniczyłam liczbę kursów, a wszystkie, które realizujemy, są przede mną opracowane. Ludzie, którzy je prowadzą znają więc zarówno stronę merytoryczną projektu, jak i sposób prowadzenia zajęć. Od początku roku mamy również przedstawicielstwo brytyjskiej firmy szkoleniowej Video Arts. Dzięki temu nasze szkolenia możemy zilustrować sugestywnymi filmami w każdej praktycznie dziedzinie interesującej naszych klientów. W efekcie mogą rozbudowywać firmę zachowując pełną kontrolę nad jakością tego, co robimy.

ROZMAWIAŁA EWA K. CZACZKOWSKA