

Dla mnie kariera i wiara w Boga zawsze ze sobą ściśle współgrały. Kiedy patrzę na moje życie z perspektywy czasu, jestem przekonany, że Bóg prowadził mnie we wszystkim, co robiłem.

Wiara i kariera

...czyli o etyce w praktyce

wywiad z Danem Laskowskim – od 1997 prezesem europejskiego oddziału Wood-Mizer, obecnie doradcą w dziedzinie prowadzenia działalności gospodarczej.

Marta Wróbel: Dan, czy wiara i kariera wykluczają się nawzajem, czy może raczej wspierają?

Dan Laskowski: Dla mnie kariera i wiara w Boga zawsze ze sobą ściśle współgrały. Kiedy patrzę na moje życie z perspektywy czasu, jestem przekonany, że Bóg prowadził mnie we wszystkim, co robiłem. Nie zawsze zdawałem sobie z tego od razu sprawę, ale kiedy spoglądałem wstecz, wyraźnie widzę, że Bóg był ze mną – przez wszystkie lata spędzone w szkole, w firmie Hewlett-Packard i Wood-Mizer, a nawet teraz, kiedy czekają mnie pewne zmiany. Kilka przykładów z mego życia może pomóc w zrozumieniu tego.

Gdy pracowałem w Hewlett-Packard wiara i trzymanie się zasad pomagały mi w sprzedaży. Klienci, z którymi praco-

wałem, wiedzieli, że to, co mówię, potwierdza się w moim codziennym życiu. Nie do wszystkich sprzedawców byli przekonani, ale do mnie mieli zaufanie. Wpłynęło to w dużym stopniu na wyniki sprzedaży w naszej firmie.

Także później, w Wood-Mizer, klienci poznali firmę i jej chrześcijańskie korzenie na podstawie tego, w jaki sposób ich traktowaliśmy. Od wielu dostawaliśmy listy, w których chwalili nas za to, że jesteśmy dobrym świadectwem tego, w co wierzymy. Dzięki temu zyskaliśmy wielu nowych kontrahentów.

Nasza firma otwarcie wspierała chrześcijańską pracę misyjną. W ciągu dwudziestu dwóch lat działalności przekazaliśmy prawie pięćset traków tartacznych dla chrześcijańskich misji na całym świecie. Ciekawe, że często nasza darowizna stano-

wiła w danym regionie pierwsze tego typu urządzenie i przez to cieszyła się dużą popularnością. Dzięki temu mogliśmy sprzedawać kolejne maszyny. Zrozumieliśmy, iż sukces firmy jest wynikiem naszego dawania.

Kiedy i dlaczego Twoi dziadkowie wyjechali z Polski?

Mój pradziadek wraz z żoną przybyli do Ameryki w 1895 roku. W Polsce pozostawili trzech synów. Pradziadkowie pochodzili z okolicy Gorlic (Frysztak) i szukali lepszego życia. W 1903 roku w Północnej Dakocie otrzymali za darmo ziemię uprawną. Reszta to już historia. Jakiś czas później sprowadzili z Polski swoich synów, a w Ameryce urodziła im się jeszcze córka i kolejni trzej synowie. W sumie siedmioro dzieci. Dziadek zwykł mówić, że „ma sześciu chłopców, z których każdy ma siostrę!”.

Dlaczego postanowiłeś wrócić?

Wierzę, że wróciliśmy do Polski, ponieważ Bóg tego od nas oczekiwał. Nie było żadnych powodów, które skłaniałyby nas do powrotu i gdyby ktoś zapytał wówczas, gdzie chcielibyśmy tworzyć biznes w Europie, prawdopodobnie nie wskazałibyśmy Polski. Teraz jednak wiem, że nie mogliśmy wybrać lepszego miejsca! Polska położona jest w centrum kontynentu i utrzymuje ściśle kontakty gospodarcze zarówno z Europą, jak i byłymi krajami Związku Radzieckiego, zatem to najbardziej odpowiednie miejsce dla Wood-Mizer.

Jak do tego doszło? Dawny polski patriota-emigrant, Jerzy Hajduczyk, zawarł z moim ojcem umowę na handel trakami tartacznymi w Polsce. Odnieśli ogromny sukces w USA i wkrótce zaczęli sprowadzać sprzęt do Europy. Najpierw statki z maszynami zawiąły do Polski, bo tak się bardziej opłacało. Obecnie wszystkie traki dla Europy, Rosji, Afryki i Azji są produkowane w Kole.

Jaki był pomysł na biznes Twoich rodziców?

To kolejny przykład Bożego prowadzenia. Z dzieciństwa pamiętam, że zawsze byliśmy przedsiębiorczą rodziną. Mój ojciec opracował zabawkę dla dzieci do majsterkowania w drewnie, która w latach sześćdziesiątych została sprzedana w prawie milionie sztuk. Konstruowaliśmy w garażu klatki dla małych zwierząt – prawie dwa tysiące sztuk w ciągu miesiąca. Projektowaliśmy i produkowaliśmy również suszarki dla psów, maszyny do obróbki szkła i koła garncarskie. Naszym pierwszym poważnym urządzeniem był Dupli Carver – maszyna, która rzeźbiła w drewnie kopie posągów i w końcu trak Wood-Mizer. Pomysły wynikały z osobistych zainteresowań, jak również z obserwacji, na co jest zapotrzebowanie. Ojciec zawsze pasjonował się stolarką, stąd też pomysł skonstruowania zabawki do pracy w drewnie, Dupli Carvera oraz traku. Ja chciałem mieć lepszą klatkę dla zwierząt, ojciec zaś pragnął pomóc mamie, która zajmowała się amatorko garncarstwem, więc udoskonalili koło garncarskie. Później, aby wspomóc pracę misyjną na Haiti, zaprojektował maszynę do obróbki szkła.

Czemu można przypisać Wasz sukces?

Przede wszystkim nie oszczędziliśmy wysiłków, dbając o wysoką jakość naszych produktów oraz zapewniając tani i doskonały serwis. Ponadto we wszystkich kwestiach związanych z firmą, zawsze postępowaliśmy zgodnie z chrześcijańskimi zasadami.

Jak przenieśliście tę ideę na polski grunt? Jak funkcjonowała Wasza firma?

Tak naprawdę, choć zabrało to trochę czasu, sprawa była dosyć prosta i od początku wszystko doskonale funkcjonowało. Goście i klienci zauważali różnicę między Wood-Mizer a innymi firmami w Polsce i wystawili nam pozytywną ocenę. Bardzo często wystarczył im jeden kontakt z naszą firmą, aby się o tym przekonać! Uważam, że sukces, jaki Wood-Mizer odniosła w Polsce przypisać można trzem czynnikom:

- Firma od początku funkcjonowała w oparciu o wartości chrześcijańskie. W ramach pomocy charytatywnej uczestniczyliśmy w wielu wyjazdach misyjnych na całym świecie, co pokazywało nasze oddanie i poświęcenie Chrystusowi. Często pisaliśmy o tym w swoich materiałach promocyjnych, tak aby ludzie w Polsce wiedzieli, że jesteśmy chrześcijańską firmą.

Wierzę, że wróciliśmy do Polski, ponieważ Bóg tego od nas oczekiwał. Nie było żadnych powodów, które skłaniałyby nas do powrotu i gdyby ktoś zapytał wówczas, gdzie chcielibyśmy tworzyć biznes w Europie, prawdopodobnie nie wskazałibyśmy Polski. Teraz jednak wiem, że nie mogliśmy wybrać lepszego miejsca!

- Po przyjeździe do Polski zamieszkałem w Kole. Przyłączyłem się do lokalnej orkiestry dętej (gram na tubie) i zacząłem uczęszczać do Kościoła Chrześcijańskiego. Z biegiem lat ludzie poznali mnie, obserwowali jak postępuję, a przede wszystkim przekonali się z moich słów i czynów, że jestem chrześcijaninem.

- Zostałem prezesem firmy Wood-Mizer w Polsce. Stopniowo wpływałem na zmianę postaw ludzi pracujących w firmie. Pragnąłem, aby dostrzegali Chrystusa w najdrobniejszych rzeczach dnia codziennego.

Co było Waszym największym wyzwaniem w zarządzaniu polskim personelem?



Dan Laskowski z żoną Dorotą

Funkcjonowanie chrześcijańskiego biznesu w Polsce niesie ze sobą wiele korzyści, które przewyższają jakiegokolwiek koszty.

Naszym największym wyzwaniem było uświadomienie pracownikom, jak ważna jest dobra atmosfera i wzajemne zaufanie w pracy. Nie stało się to w jednej chwili. Zabrało wiele czasu. Przez kilka lat mieliśmy z Dorotą zwyczaj zapraszać na kolację, raz w miesiącu, sześć par. Nie były to spotkania oficjalne, gdyż zależało nam po prostu na zdobyciu nowych przyjaciół. Ponadto wysyłaliśmy każdego pracownika na specjalne zajęcia zatytułowane „Jak dostrzegać nowe możliwości i zmienić postawę”, w których sami również uczestniczyliśmy. Na tych szkoleniach uczyliśmy się, jak powinna wyglądać współpraca z innymi ludźmi. Stopniowo nasi pracownicy czuli się coraz swobodniej w chrześcijańskim środowisku, a dla wielu z nich praca w firmie stała się powodem do dumy!

Przez kilka ostatnich lat, w trosce o dobro naszych pracowników, sponsorowaliśmy różne spotkania. Organizowane przy pomocy Ruchu Nowego Życia¹. Dorota przez dwa lata prowadziła spotkania dla kobiet z Wood-Mizer i zapraszanych przez nie pań z Koła i okolic. Sponsorowaliśmy trzy konferencje dla małżeństw i jedną dla rodziców. Wpłynęło to pozytywnie na wizerunek firmy w oczach pracowników i pomogło im zobaczyć, jak wygląda zastosowanie prawd chrześcijańskich w praktyce.

Przedsiębiorcom tzw. chrześcijańska etyka pracy zazwyczaj kojarzy się z wyrzeczeniami, dodatkowymi kosztami i... naiwnością. Często można usłyszeć, że skoro jesteś uczciwy, inni to wykorzystają przeciwko tobie. Czy rzeczywiście można z powodzeniem stosować biblijne zasady przy zarządzaniu własną firmą?

Jest to jedna z najgorzej pojmowanych kwestii w zarządzaniu chrześcijańską firmą. Wielu ludzi wychodzi z założenia, że chrześcijanie są słabi i łatwo ich oszukać. Czy w taki sposób żył Jezus? Apostoł Paweł? Apostoł Piotr? Jesteśmy przekonani, że istnieje kilka fundamentalnych zasad, których przestrzegamy. Stanowimy firmę chrześcijańską: uczciwie płacimy podatki, nie oszukujemy naszych dostawców, nasi pracownicy nie narzekają na niskie zarobki. Dlatego stwierdziliśmy, że:

- Klienci zaczęli szanować nasze chrześcijańskie wartości i nas samych jako równego partnera w biznesie. Ponadto polecali naszą firmę swoim przyjaciołom, zaznaczając, że warto z nami współpracować.
- Nasi sprzedawcy również okazywali nam szacunek. Zawsze dbaliśmy o to, aby zawierane przez nas kontrakty były jasno sformułowane. Czasami zdarzały się problemy i wówczas byliśmy zmuszeni do podjęcia decyzji o zmianie dostawcy.
- Zarówno dystrybutorzy, jak i przedstawiciele Wood-Mizer zaczęli dostrzegać wymierne korzyści płynące z naszych chrześcijańskich zasad. Dzięki dobrym kontraktom oraz traktowaniu partnera w uczciwy sposób, pozyskaliśmy ich szacunek i lojalność. Nasi pracownicy w całym kraju przykładają się do pracy, ponieważ są dumni z firmy oraz jej produktów.
- Instytucje podatkowe w miarę poznawania firmy Wood-Mizer również zaczęły darzyć ją zaufaniem i wzajemna współpraca stawała się łatwiejsza.
- Dobra reputacja firmy wpłynęła także na to, iż pozyskaliśmy wielu solidnych pracowników.

Funkcjonowanie chrześcijańskiego biznesu w Polsce niesie ze sobą wiele korzyści, które przewyższają jakiegokolwiek koszty.

Plany na przyszłość?

Szukając Bożego prowadzenia odnośnie mojej nowej pracy, wierzę, że Bóg chce, abym skupił się na konsultingu. Jesteśmy w trakcie testowania wśród polskich biznesmenów idei związanej z działalnością doradczą w dwóch kluczowych dziedzinach: szkolenia kadry kierowniczej oraz sposobów oceniania i podnoszenia kwalifikacji pracowników. Sukces firmy jest w dużym stopniu uzależniony od dobrych pracowników, posiadających odpowiednie przygotowanie i trening. Celem takich szkoleń jest niesienie pomocy firmom poszukującym dobrych pracowników, jak również dbanie o ich zawodowy rozwój.

Gdy pracowałem w Hewlett-Packard oraz w ciągu ostatnich trzynastu lat, konsultowałem się z wieloma firmami, co zaowocowało utworzeniem firmy produkcyjnej w Polsce, kierującej się chrześcijańskimi zasadami. Odczuwam Boże prowadzenie w tym, aby dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z innymi polskimi biznesmenami. Szczególnie jestem zainteresowany wspieraniem dobrych firm, aby stawały się jeszcze bardziej efektywne w swej pracy, tak jak opisał to Jim Col-

1 – Ruch Nowego Życia – organizacja chrześcijańska będąca częścią międzynarodowego ruchu Campus Crusade for Christ.

lins w książce „Good to Great” („Od dobrego do wielkiego”). W ramach prowadzonych przeze mnie szkoleń koncentruję się na trzecim rozdziale: „First who – then what” („Po pierwsze, kto – następnie, jak”). Warto przeczytać tę książkę lub wziąć udział w jednym ze szkoleń, aby lepiej zrozumieć to, o czym mówię.

W tym numerze CELU wiele miejsca poświęciliśmy emigracji zarobkowej. Jakie jest Wasze spojrzenie na tę kwestię? Jak nauczyć młodych ludzi walczyć, w pozytywnym sensie, o sukces w niesprzyjających warunkach?

To bardzo dobre pytania, ale odpowiedzi nie są proste. Nie wszystkie moje rady dadzą się zapewne odnieść do sytuacji konkretnej osoby, lecz czasami przynajmniej jedna może okazać się warta wykorzystania. Oto kilka z nich:

■ Edukacja, edukacja i jeszcze raz edukacja. Im bardziej inwestujesz w swój zawodowy rozwój, tym cenniejszym stajesz się pracownikiem. Kiedy dwie osoby starają się o tę samą pracę, jest wielce prawdopodobne, że otrzyma ją ta z lepszym wykształceniem.

■ Wykorzystuj wszelkie możliwości, aby zdobyć jak największe doświadczenie. Sam pracowałem w bibliotece, hurtowni, handlu detalicznym, sprzedając sprzęt elektroniczny. Dostarczałem także gazety do domów, sprzedawałem czasopisma sportowe, a nawet przez krótki czas pracowałem w ubezpieczeniach. Te wszystkie zajęcia przygotowały mnie do pracy w Hewlett-Packard i Wood-Mizer. Nawet jeśli pracujesz na gospodarstwie, pomagasz w rodzinnym biznesie lub jesteś członkiem „Orkiestry Dętej w Kole” – to też są cenne doświadczenia.

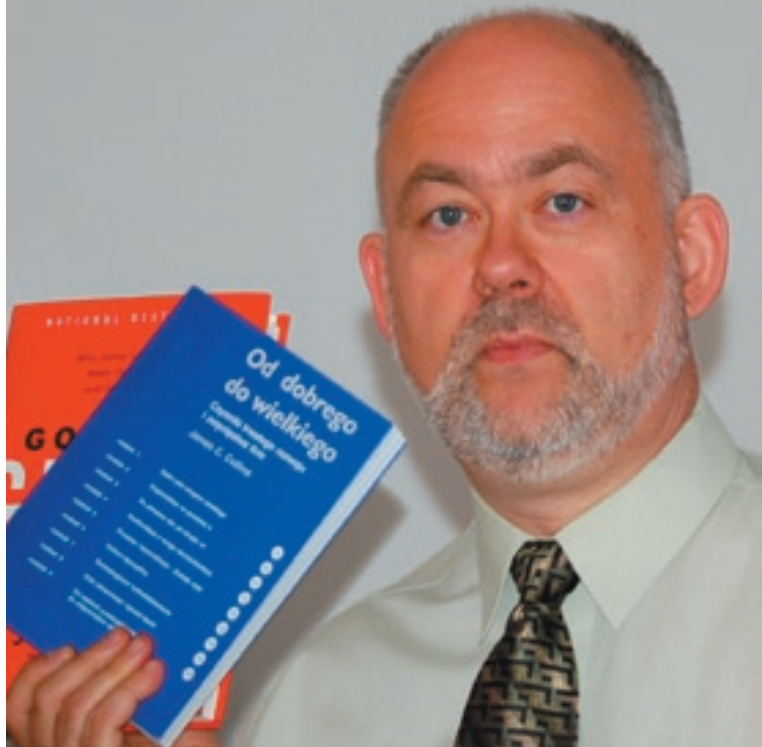
■ „Lepszy wróbel w garści niż gołąb na dachu”. Dla mnie oznacza to, że bez względu na to, jak ciężką wykonujesz pracę, nie powinieneś śpieszyć się z jej zmianą. Widziałem zbyt wiele osób, które ciągle zmieniały pracę, szukając „większej i lepszej okazji”, a to kończyło się porażką. Jeśli nie jesteś całkowicie przekonany do zmiany pracy – pozostań tam, gdzie jesteś. Szczególnie, gdy pracujesz w dobrze rozwijającej się firmie.

■ „Lepsze coś niż nic”. Jeżeli nie możesz znaleźć pracy w Polsce i masz okazję wyjechać w celach zarobkowych za granicę – zrób to! Zawsze pojawią się problemy z językiem i różnicami kulturowymi. Również postawa miejscowych ludzi w stosunku do obcokrajowców szukających pracy może stanowić problem. Będzie to bardzo trudne, lecz robienie czegokolwiek jest lepsze od bezczynności.

I na koniec chciałbym podkreślić jedną istotną kwestię: mój pradziadek i prababcia przechodzili w Ameryce bardzo trudny okres. Dziadek miał już łatwiej, a mój ojciec odniósł sukces, który ja dzielę z nim, będąc w Polsce. Upłynęło wiele czasu, zanim nasza rodzina zaczęła odczuwać korzyści z decyzji, jaką podjęli moi pradziadkowie. Sukces wymaga czasu i konsekwencji. Zastanów się nad tym bardzo dobrze. ■

Rozmawiała Marta Wróbel
Tłumaczyła Magdalena Wojtacha

Zdjęcia: archiwum rodziny Laskowskich



Edukacja, edukacja i jeszcze raz edukacja. Im bardziej inwestujesz w swój zawodowy rozwój, tym cenniejszym stajesz się pracownikiem. Kiedy dwie osoby starają się o tę samą pracę, jest wielce prawdopodobne, że otrzyma ją ta z lepszym wykształceniem.

